

UNIVERSITÉ DE QUÉBEC À MONTRÉAL

ATTRACTIVITÉ DU CANADA :  
L'INVESTISSEMENT DIRECT ÉTRANGER ET DYNAMIQUE  
DE LA CROISSANCE

MÉMOIRE  
PRÉSENTÉ  
COMME EXIGENCE PARTIELLE  
DE LA MAÎTRISE EN ÉCONOMIQUE

PAR  
ZINEB EL AOUMARI

MARS 2009

UNIVERSITÉ DU QUÉBEC À MONTRÉAL  
Service des bibliothèques

Avertissement

La diffusion de ce mémoire se fait dans le respect des droits de son auteur, qui a signé le formulaire *Autorisation de reproduire et de diffuser un travail de recherche de cycles supérieurs* (SDU-522 – Rév.01-2006). Cette autorisation stipule que «conformément à l'article 11 du Règlement no 8 des études de cycles supérieurs, [l'auteur] concède à l'Université du Québec à Montréal une licence non exclusive d'utilisation et de publication de la totalité ou d'une partie importante de [son] travail de recherche pour des fins pédagogiques et non commerciales. Plus précisément, [l'auteur] autorise l'Université du Québec à Montréal à reproduire, diffuser, prêter, distribuer ou vendre des copies de [son] travail de recherche à des fins non commerciales sur quelque support que ce soit, y compris l'Internet. Cette licence et cette autorisation n'entraînent pas une renonciation de [la] part [de l'auteur] à [ses] droits moraux ni à [ses] droits de propriété intellectuelle. Sauf entente contraire, [l'auteur] conserve la liberté de diffuser et de commercialiser ou non ce travail dont [il] possède un exemplaire.»

## **REMERCIEMENT**

Je tiens, tout d'abord, à présenter mes remerciements les plus sincères à Monsieur Douglas Hodgson, professeur au département des sciences économiques à l'Université du Québec à Montréal, qui a contribué à l'élaboration de ce mémoire et qui a toujours su se montrer disponible et de bon conseil.

Mes remerciements vont ensuite à toute l'équipe enseignante du département des sciences économiques, ainsi qu'au personnel administratif.

Enfin, j'adresse mes sincères remerciements à toute ma famille, mon mari et mes amis, merci pour votre soutien et votre encouragement.

## TABLE DES MATIÈRES

LISTE DES FIGURES .....	v
LISTE DES TABLEAUX.....	vi
RÉSUMÉ .....	vii
INTRODUCTION .....	1
CHAPITRE I	
APERÇU SUR LES INVESTISSEMENTS DIRECTS ÉTRANGERS ET LES FIRMES TRANSNATIONALES .....	4
1.1 Définition des mots clés .....	4
1.1.1 Qu'est ce qu'une FTN? .....	4
1.1.2 Qu'est ce que l'investissement direct étranger? .....	6
1.2 Flux et stocks d'IDE.....	8
1.2.1 Répartition de l'économie mondiale en matière des IDE : (OMC, 2003).....	8
1.2.2 La position du Canada en matière d'IDE : Répartition des IDE par secteur d'activité et par pays d'origine.....	9
CHAPITRE II	
THÉORIE, DÉTERMINANTS ET FORMES DES IDE ET DE LA CROISSANCE .....	13
2.1 Théorie des IDE et de la croissance.....	13
2.1.1 Théorie des IDE .....	13
2.1.2 Théorie de la croissance endogène.....	18
2.2 Déterminants et formes des investissements transnationaux .....	19
2.2.1 Les formes d'IDE .....	19
2.2.2 Les déterminants des IDE .....	21
CHAPITRE III	
MODÉLISATION EMPIRIQUE.....	26
3.1 Spécification du modèle .....	26
3.1.1 Résultats de quelques études empiriques .....	26
3.1.2 Choix du modèle et des variables.....	28

3.2 Estimation du modèle et résultat.....	29
3.2.1 Étude de la normalité des séries .....	30
3.2.2 Étude de la stationnarité des séries.....	30
3.2.3 Étude des relations de cointégration.....	31
3.2.4 Étude de causalité.....	37
CONCLUSION.....	40
BIBLIOGRAPHIE.....	60

## LISTE DES FIGURES

Figure	Page
1.1 Stock d'IDE au Canada par pays. ....	45
1.2 Stock d'IDE au Canada par industrie (milliards de dollars CAN).....	45
3.1 Statistique descriptive des séries.....	51
3.2 Étude de la stationnarité du PIB.....	52
3.3 Étude de la stationnarité du Capital humain. ....	53
3.4 Étude de la stationnarité de l'infrastructure. ....	54
3.5 Étude de la stationnarité du taux d'intérêt. ....	55
3.6 Étude de la stationnarité du taux de change.....	56
3.7 Étude de la stationnarité du degré d'ouverture. ....	57
3.8 Étude de la stationnarité des IDE.....	58
3.9 Étude de la stationnarité de l'inflation. ....	59

## LISTE DES TABLEAUX

### Tableau

1.1 Les 20 premiers couples partenaires économiques (pays d'origine-pays d'accueil), classés d'après le stock intérieur d'IED du pays d'accueil : 1985, 1995 et 2005 (en milliards de dollars) .....	43
1.2 Investissement étranger direct au Canada par région et pour les dix principales sources (en milliards dollars canadiens) .....	44
3.1 Les données trimestrielles pour chacune des séries .....	47
3.2 Résultats des tests de racine unitaire sur les variables en niveau et en différences .....	31
3.3 Résultats du test de cointégration de Johansen entre croissance, degrés d'ouverture, infrastructure, taux de change et flux d'IDE.....	33
3.4 Résultats du test de cointégration de Johansen entre PIB et IDE.....	34
3.5 Résultats du test de cointégration de Johansen entre IDE, degrés d'ouverture, infrastructure et taux de change .....	36
3.6 Résultats du test de causalité entre PIB, degrés d'ouverture, infrastructure, taux de change et IDE.....	38
3.7 Résultats du test de causalité entre IDE, degrés d'ouverture, infrastructure et taux de change .....	39

## RÉSUMÉ

La décision d'investir dans un pays peut être motivée par plusieurs déterminants. Dans l'analyse de l'attractivité des firmes transnationales pour les investissements directs étrangers, ces déterminants revêtent une importance cruciale.

En fait, de nombreux déterminants des investissements directs étrangers ont été recensés dans la littérature économique comme le capital humain, le degré d'ouverture économique, l'inflation, l'infrastructure, etc. Dans le cadre de cette étude, la question soulevée est de savoir si les investissements directs étrangers des firmes transnationales implantées au Canada, par l'intermédiaire ces déterminants, ont un effet sur sa croissance économique.

En effet, nous tentons au cours de ce travail de réaliser une analyse empirique pour mettre en exergue l'impact à long terme de ces déterminants sur la croissance économique du Canada. En appliquant, dans un premier temps le test de racine unitaire pour chacune des variables retenues, on passe par la suite à l'étude de la relation de long terme entre les différentes variables et le PIB en appliquant le test de cointégration et enfin, on va tester la causalité des variables.

Les résultats montrent que l'impact des investissements directs étrangers sur la croissance économique du Canada dépend étroitement du degré d'ouverture ainsi que du taux de change. La présente étude est organisée comme suit : Le premier chapitre est consacré à la présentation de la répartition géographique et sectorielle de l'investissement direct étranger au Canada. Le chapitre suivant donne lieu à une brève discussion de la littérature existante sur les investissements directs étrangers et sur la croissance économique. Le modèle utilisé au cours de cette étude, ainsi que les résultats empiriques sont décrites dans le dernier chapitre.

Mots clés : investissement direct étranger, firme transnationale, croissance.



## INTRODUCTION

L'économie mondiale s'est complètement métamorphosée, au cours de ces dernières décennies. Elle évolue dans un environnement de plus en plus ouvert et libéralisé où l'investissement direct étranger joue un rôle crucial dans le développement économique de chaque pays, le rôle important joué depuis longtemps par les firmes transnationales en témoigne.

En «mondialisant l'économie», les firmes transnationales via ses investissements directs étrangers, constituent maintenant le principal acteur de la globalisation et le moteur de transmission de l'internationalisation des relations économiques et sociales. Non seulement elles jouent un rôle actif sur les marchés mondiaux mais environ deux tiers du commerce mondial passent par leurs réseaux. Le commerce international est lui-même devenu un commerce transnational puisque désormais il n'est plus régi par le marché mais par les stratégies des firmes.

La globalisation, par le biais des firmes transnationales, est la caractéristique du nouvel ordre économique mondial. En effet, la richesse des nations dépend de la capacité de ces firmes à tirer avantage du système commercial international, par le biais des investissements directs étrangers.

L'investissement direct étranger est un outil important de développement économique d'un pays. Non seulement il injecte du capital dans l'économie, mais il crée des emplois, mène à l'infusion de technologies et de techniques de gestion nouvelles, contribue à la création de nouveaux débouchés et d'un climat commercial plus compétitif.

L'investissement direct étranger est désormais considéré comme l'un des piliers les plus puissants pour l'économie et tout est fait au niveau des procédures, réglementations et

obligations diverses pour les attirer. Ayant pris conscience de ce rôle croissant des IDE dans le développement économique, il est devenu d'autant plus difficile pour les gouvernements de faire marche arrière que, profitant de l'ouverture qui leur a été faite, les FMN ont considérablement élargi le champ de leurs opérations, et que ces mêmes gouvernements se trouvent eux-mêmes pris dans l'engrenage d'une libéralisation qui les engage dans une concurrence de plus en plus vive et ouverte les uns vis-à-vis des autres (*Baldwin, 1997*).

A ce titre, la plupart des pays cherchent à attirer les investissements directs étrangers au travers leurs actions attrayantes. En ce sens l'attractivité est devenue un objectif explicite de politique économique aussi bien dans les pays développés que dans les pays en développement (*Delapierre et Milelli, 1995*).

Dans ce contexte, le Canada s'est engagée, à l'instar des autres pays, à séduire les firmes transnationales en favorisant toute une panoplie de mesures attrayantes qui cherchent à faire des investissements directs étrangers l'un des piliers les plus puissants en attachant une grande importance à leur attractivité.

Par ailleurs, l'objectif de mon étude est de chercher à établir si ces investissements ont des effets réels sur la croissance économique du Canada au travers ces déterminants, en effet, l'identification de ces déterminants, va nous permettre de donner une notion précise à l'attractivité du Canada pour les investissements directs étrangers, puisque c'est sur cela même qu'elle tentera d'influer au travers ses politiques adaptées.

Les flux des IDE dans mon modèle dépendent d'un ensemble de variables. Si la taille et le dynamisme du marché, mesuré par le produit intérieur brut (PIB), constituent des conditions de base dans le choix d'un pays par les investisseurs étrangers, il existe d'autres facteurs qui commandent la décision finale d'implantation dans un pays qui satisfait déjà ces conditions. Il s'agit, en particulier, des variables macroéconomiques, de la stratégie d'ouverture, de la dynamique de la main d'œuvre, du risque pays et des politiques gouvernementales.

Toutefois, la problématique principale de ce sujet est :

Quel est l'impact des investissements transnationaux sur la croissance économique du Canada ?

À cet effet, concorde un cortège de questions variées et discordantes:

Dans quelle mesure le Canada peut être un pays attractif pour les IDE ?

Quels sont les facteurs qui rendraient le Canada plus attrayant que d'autres pays en tant que lieu de création ou d'expansion des firmes? Quels facteurs pourraient influencer sur le choix de leur emplacement? Et quels déterminants des IDE guident le choix des FTN?

La réponse à ces questions peut avoir des implications au niveau des mesures nécessaires à prendre pour développer les créneaux dans lesquels le Canada est mal positionné afin de promouvoir l'image du Canada en tant que terre d'accueil des IDE.

Les résultats de ce mémoire montrent que l'impact des investissements directs étrangers sur la croissance économique du Canada dépend étroitement du degré d'ouverture ainsi que du taux de change.

Pour contourner ces problèmes et répondre à la problématique du sujet, le travail est structuré de la manière suivante: Le chapitre ci-après présente un aperçu sur les investissements directs étrangers et les firmes transnationales. Le deuxième chapitre met l'accent sur les déterminants des investissements directs étrangers et leurs formes. Et le dernier, met en perspective les différentes études empiriques et sera consacrée aux effets des investissements transnationaux sur la croissance.

## **CHAPITRE I**

### **APERÇU SUR LES INVESTISSEMENTS DIRECTS ÉTRANGERS ET LES FIRMES TRANSNATIONALES**

La plupart des études en économie internationale ne manquent de souligner la croissance des investissements directs étrangers (IDE) ces dernières années et, parallèlement, la présence de plus en plus marquée des firmes transnationales (FTN) que ce soit dans les échanges internationaux ou dans l'économie des pays.

La clé pour cerner les déterminants de l'IDE est de comprendre l'interaction entre l'IDE et ses agents principaux, les FTN. Tout d'abord, qu'est-ce qu'une Firme transnationale?

#### **1.1 Définition des mots clés**

##### **1.1.1 Qu'est ce qu'une FTN?**

Il n'est pas évident de donner une notion précise et indiscutable de ces firmes : leur définition est par trop vaste et diverse.

Cependant, il s'agit, dans les termes les plus simples, d'une entreprise qui possède plus d'une unité de production dans plus d'un pays, généralement dans le secteur manufacturier (mais le secteur bancaire et celui des services ont progressivement suivi le mouvement de délocalisation de leur clients). (*Perlmutter et Heenan , 1986*).

Les FTN sont également appelées des sociétés multinationales (SMN) ou transnationales (STN).

Selon le **bureau international du travail**, une FTN est une entreprise de plus de 500 millions de dollars de chiffre d'affaires, présente, via ses filiales, dans au moins six pays et qui réalise plus de 25% de chiffre d'affaires hors du pays où se trouve son siège social. On peut préférer le terme « transnationale » à celui de « multinationale » dans la mesure où les fonctions de commandement sont souvent localisées dans le même État même si l'organisation et les stratégies de la firme sont conçues à l'échelle mondiale, par delà des frontières.

Charles-Albert Michalet (1976) définit une firme transnationale comme une entreprise « le plus souvent de grande taille, qui, à partir d'une base nationale, a implanté à l'étranger plusieurs filiales dans plusieurs pays, avec une stratégie et une organisation conçue à l'échelle mondiale ». On retrouve cette idée chez Cathal J. Nolan (2002) qui insiste sur les « capitaux, biens et technologies extrêmement flexibles » de ces entreprises qui « pensent globalement », qui n'ont « pas de loyauté spécifique » et qui prennent leurs « décisions selon des questions d'économie d'échelle, de politique fiscale et de rapatriement des profits ».

Selon un rapport publié en 2002 par la Conférence des Nations Unies pour le commerce et le développement (CNUCED), il existe 63 000 entreprises transnationales, la majorité étant située dans les pays développés. Ces entreprises transnationales contrôlent 690 000 filiales à travers le monde, ces dernières étant principalement concentrées dans le secteur de l'équipement électronique, de l'automobile, du pétrole, de la chimie et de la pharmacie. Le chiffre d'affaire mondial de l'ensemble des filiales étrangères est environ deux fois supérieur au montant des exportations dans le monde (atteignant les 15000 milliards de dollars) et la production internationale des FTN représente le dixième du PIB mondial.

Les firmes transnationales sont les vecteurs incontournables de la globalisation économique et financière. Leur rôle est devenu si important que l'on parle maintenant de « diplomatie triangulaire » c'est-à-dire de relations entre gouvernements, entreprises et entreprises-gouvernements (*Strange, 1992*).

Le monde représente pour elles un vaste marché où elles peuvent diffuser leurs idées, produire et distribuer des biens et services. Leur objectif est de parvenir " au sur-mesure

de masse ", en étant à la fois à l'écoute des besoins spécifiques locaux ou régionaux et à la pointe des ressources et de la production au niveau mondial. Leur double maxime est " Penser local, agir mondial ; Penser mondial, agir local " (*Adler, 1994*).

L'autre phénomène non moins saisissant, c'est celui de la croissance des investissements directs étrangers (IDE), c'est quoi la définition de ce terme?

### 1.1.2 Qu'est ce que l'investissement direct étranger?

L'IDE se définit comme «toute opération se traduisant par une création d'entreprise à l'étranger ou une prise de participation dans des firmes étrangères » (*Crozet, 2001*).

Selon **l'INSEE**, les **IDE** sont des investissements qu'une unité institutionnelle résidente d'une économie effectue dans le but d'acquérir un intérêt durable dans une unité institutionnelle résidente d'une autre économie et d'exercer, dans le cadre d'une relation à long terme, une influence significative sur sa gestion. Les investissements directs comprennent non seulement l'opération initiale qui établit la relation entre les deux unités, mais également toutes les opérations en capital ultérieures entre elles et entre les unités institutionnelles apparentées, qu'elles soient ou non constituées en sociétés. Un **IDE** peut donc prendre diverses formes : création d'une entreprise à l'étranger, rachat ou prise de participation (acquisition d'au moins 10% du capital social) dans une entreprise étrangère, réinvestissement des bénéfices par la filiale.

Selon la définition du *Manuel de la Balance des Paiements* du **FMI** ( Fonds monétaire international), les investissements directs étrangers (IDE) correspondent aux différentes opérations financières destinées à agir sur la marché et la gestion d'entreprises implantées dans un pays différent de celui de la maison mère. Sous le terme d'IDE se regroupent en fait deux grands types d'opérations. D'une part, celles réalisées par croissance interne au sein d'une même firme transnationale entre la maison mère et ses différents établissements implantés à l'étranger (filiales, bureaux de représentation, etc.): création ex-nihilo d'unités nouvelles; extension des capacités de production des unités déjà existantes; flux financiers entre établissements (augmentation de capital, prêts et avances de trésorerie par la maison mère, etc.); réinvestissement local des bénéfices. D'autre part, celles réalisées par croissance externe, à condition d'atteindre au moins 10% du capital de l'entreprise étrangère convoitée: ce seuil est désormais retenu internationalement pour distinguer les IDE des

«investissements de portefeuille», par définition beaucoup plus volatils et correspondant aux prises de participation inférieures à 10% du capital d'une entreprise.

D'après Statistique Canada, l'IDE traduit « une influence significative sur une autre entreprise sans qu'il s'agisse nécessairement d'une participation de contrôle ». Par convention, la propriété de plus de la moitié des actions avec droit de vote constitue une participation majoritaire. L'investissement direct « se mesure comme le total de la participation, y compris les bénéfices réinvestis de même participation, y compris les bénéfices réinvestis de même que les créances à long terme et à court terme de l'investisseur direct dans l'entreprise ».

La littérature économique distingue trois grands types d'IDE : l'IDE « à la recherche de marchés » est attiré par les grands marchés caractérisés par un revenu par habitant élevé et un fort potentiel de croissance, puis, l'IDE « à la recherche d'actifs » est attiré par les régions dotées de ressources naturelles, de matières premières, de main-d'œuvre non qualifiée à bon marché, de main-d'œuvre qualifiée, d'actifs technologiques et d'infrastructures physiques, et enfin, l'IDE « à la recherche d'efficacité » est attiré par certaines régions en fonction du coût ajusté à la productivité des actifs, des coûts de transport et de communications, et des réductions de coûts attribuables à l'agglutination des industries (*CNUCED, 1998*).

## **1.2 Flux et stocks d'IDE**

### **1.2.1 Répartition de l'économie mondiale en matière des IDE : (OMC, 2003)**

La géographie des IDE reflète l'attractivité très différenciée des diverses régions du monde, selon la taille et le potentiel de croissance de leurs marchés, le niveau de développement des pays, les risques que ces pays présentent, etc.

En fait, les IDE ont pour caractéristique principale d'être inégalement répartis entre les différents pays du monde, à la fois en termes absolus et relatifs (*i.e.* en proportion du PIB).

L'espace mondial est aujourd'hui dominé par les 3 pôles: l'Amérique du Nord, Europe occidentale, et le pôle: Le Japon, la Chine et les six pays de l'Asie du Sud Est, qui se partagent la domination de l'économie mondiale (production, échanges commerciaux, flux financiers...) et qui dominent le commerce mondial grâce à leurs échanges intra-zones et entre les différents pôles de la Triade (voir Tableau 1.1).

+ **L'Amérique du nord** avec un poids prépondérant des USA qui représente 61% des exportations et 76% des importations de la région.

+ **L'Europe occidentale** où la part de l'Union Européenne quasi majoritaire avec 91% des exportations et des importations.

+ **Le Japon, la Chine et les six pays de l'Asie du Sud Est**: Ces pays représentent, respectivement, 23% ,10% et 20% des exportations et des importations mondiales. Ces pays, à eux seuls, dominent au niveau de la contribution de l'Asie au commerce mondial. Leur part dans les exportations de ce continent est de 80.4%.

- **Le deuxième groupe est formé de pays à faible contribution.** Il s'agit de :

+ **L'Amérique latine** avec une participation de 3.1% et 2.8% aux exportations et aux importations mondiales.

+ **Communauté d'États indépendants (CEI)** avec une contribution aux exportations et aux importations de 3.3 et 2%

+ **L'Afrique.** La participation du continent africain au commerce mondial est la plus faible. Elle est de 2.9% pour les exportations et de 2.4% seulement pour les importations. L'Afrique du Sud représente environ 18% des exportations et 25% des importations africaines.



### **1.2.2 La position du Canada en matière d'IDE : Répartition des IDE par secteur d'activité et par pays d'origine**

Au début du XX<sup>e</sup> siècle, les politiques commerciales protectionnistes ont eu trois conséquences principales qui ont permis d'attirer l'IDE au Canada. La première, la plus évidente, était le degré élevé de propriété étrangère du secteur manufacturier canadien. Avant 1967, près de 60 % de l'assise manufacturière du Canada appartenait à des étrangers. Quelques secteurs primaires qui ont de grands besoins en capitaux comme les secteurs minier et pétrolier étaient aussi à forte appartenance étrangère. En revanche, de nombreux autres secteurs – services financiers, vente au détail et commerce de gros, construction, services publics – étaient surtout d'appartenance canadienne.

Dans les années 1970, des obstacles ont été mis à l'entrée de capitaux étrangers au Canada en créant un processus d'examen de l'investissement étranger, ce qui n'a fait qu'aggraver l'inefficacité de l'économie canadienne. D'autres politiques comme l'intervention de l'État dans le secteur pétrolier étaient en grande partie inspirées par des préoccupations politiques au sujet de la propriété étrangère « excessive ».

La deuxième conséquence majeure de la politique commerciale canadienne d'avant-1989 a été l'inefficacité relative du secteur manufacturier canadien. Comme les succursales avaient été créées pour servir un marché intérieur de moins de 25 millions de consommateurs, elles atteignaient rarement leur taille optimale. Les unités de production situées au Canada avaient des possibilités limitées de production en exclusivité mondiale ou régionale. Par conséquent, les exportations canadiennes étaient toujours à forte composante de ressources, tandis que les importations étaient généralement à forte composantes de biens d'équipement. L'activité de R-D et le taux de croissance de la productivité du Canada accusaient un sérieux retard sur les tendances internationales. Une troisième conséquence a été l'essor international très limité des entreprises canadiennes puisque peu d'entre elles possédaient la masse critique de capitaux, de compétences et de produits ou services nécessaires pour se lancer sur les marchés mondiaux. À la fin des années 1970, quand les ouvrages populistes sur l'économie et la politique tournaient autour de l'émergence des multinationales, celles d'origine canadienne étaient rares (on pense à Alcan, Bata, Canadien Pacifique, Moore ou Brascan), et

elles se trouvaient en général dans l'industrie primaire ou bénéficiaient d'un créneau restreint (*CNUCED, 2007*).

Le Canada est arrimé à des grands espaces économiques, avec les États-Unis au sud, l'Europe à l'est et les pays de la côte du Pacifique et de l'Asie à l'ouest.

Cela étant, le Canada est constamment cité comme un endroit attrayant pour les investisseurs. L'Economist Intelligence Unit a récemment classé le Canada premier pays au monde où faire des affaires dans les cinq prochaines années (2004-2008), en hausse de la deuxième position pour la dernière période d'évaluation (1999-2003). Ce fait a aussi été noté dans le 2004 World Investment Report de la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement. Dans l'une des enquêtes menées pour le World Investment Report, les cadres de sociétés transnationales et des experts économiques ont classé le Canada au troisième rang après les États Unis et le Royaume Uni comme principale destination de l'IDE parmi les pays développés. Le Canada est aussi demeuré au haut de la liste (en 5e place) pour ce qui est des économies ayant le plus grand potentiel d'attirer l'investissement direct étranger, dépassant des économies plus grandes comme celle du Japon.

Les investissements directs étrangers au Canada se sont accrus de 12,4 milliards de dollars pour atteindre 461,3 milliards de dollars à la fin de mars 2007. Pour un troisième trimestre consécutif, les investisseurs directs étrangers ont augmenté leur position au Canada, surtout par l'acquisition de sociétés canadiennes.

Les investissements directs étrangers en provenance des États-Unis se sont établis à 281,0 milliards de dollars, en hausse de 7,3 milliards de dollars par rapport au trimestre précédent, tandis que les investissements directs étrangers en provenance de tous les autres pays se sont élevés à 180,3 milliards de dollars (voir Tableau 1.2).

Le stock d'IDE au Canada continue d'être largement dominé par les États-Unis, qui étaient à l'origine de 273,7 milliards de dollars en 2006, soit 61,0 % 100 du total. Cela représente une hausse de 14,7 milliards de dollars sur l'année précédente, bien que le

pourcentage détenu par ce pays soit légèrement en baisse par rapport au niveau de 64,1 % 100 enregistré en 2005. Les quatre plus importants investisseurs après les États-Unis étaient des pays européens (Royaume-Uni, France, Pays-Bas et Suisse), l'investissement direct en provenance du R. U. augmentant de 30 % 100, principalement en raison d'acquisitions au Canada. L'augmentation de l'IED provenant du Brésil est aussi digne de mention : celui-ci a plus que triplé, à 9,4 milliards de dollars, les acquisitions étant ici aussi la principale raison de la hausse. Parmi les dix principaux pays investisseurs au Canada, le Brésil est aussi celui qui a enregistré le taux de croissance annuel moyen le plus élevé au cours des cinq dernières années (2002-2006), soit 86,7 % 100; l'IDE brésilien au Canada s'est multiplié par douze, passant de 774 millions de dollars à 9,4 milliards de dollars sur la période (voir Fig. 1.1).

À la fin de 2006, on retrouvait globalement 55 % 100 stocks d'IDE au Canada passant de 25,2 % 100 à 27,9 % 100. Il s'agit d'un gain appréciable par rapport au niveau de 17,5 % 100 observé il y a dix ans (1997). Une partie importante de l'IDE au Canada se retrouve dans le secteur des finances et des assurances, dont la part atteint 20,7 % 100. Au cours des cinq dernières années (2002-2006), le secteur de l'énergie et des minéraux métalliques a affiché un robuste taux de croissance annuel moyen (10,6 % 100), à l'instar des finances et des assurances (9,2 % 100), mais c'est le secteur des services et du commerce de détail qui vient en tête, avec un taux de 11,6 % 100 sur la période (*Statistique Canada, 2007*), (voir Fig 1.2).

## **Conclusion**

Au vu de ce qui précède, le Canada s'est résolument engagé dans une politique d'ouverture et de libéralisation de son économie qui s'est traduite par un accroissement considérable et soutenu des investissements transnationaux au cours de ces dernières années surtout dans l'industrie des biens, à cet égard, l'attraction du Canada pour les IDE est une réponse forte et positive aux efforts accomplis par celle-ci en matière des réformes pour l'amélioration du climat d'investissement.

Certes, le Canada dispose d'atouts très attractifs et bénéficie d'un potentiel d'investissement appréciable, cependant, il doit œuvrer pour identifier les déterminants des IDE, qui commandent le choix des firmes transnationales dans leur décision d'implantation, à travers lesquels il dispose d'un avantage comparatif afin d'exercer un effet d'attraction sur les IDE et de les orienter vers les secteurs clés de l'économie.

L'objectif du chapitre suivant est justement d'identifier les déterminants des IDE qui poussent les FTN à investir au Canada ainsi que leurs formes.

## **CHAPITRE II**

### **THÉORIE, DÉTERMINANTS ET FORMES DES IDE ET DE LA CROISSANCE**

Ce Chapitre traite successivement les théories sur les investissements directs étrangers et la croissance, les diverses formes des investissements directs étrangers ainsi que les déterminants de ce type d'investissement pris en compte par les firmes transnationales dans leurs choix d'implantation à l'étranger et à travers lesquels l'investissement direct étranger agit sur la croissance.

#### **2.1 Théorie des IDE et de la croissance**

##### **2.1.1 Théorie des IDE**

Les auteurs ayant traités de l'IDE ont tenté de formaliser ses causes en développant ou en appliquant des approches théoriques. Certains des arguments avancés s'inspirent des théories de commerce, de l'investissement ou du marketing. Chacune des théories contribue à notre compréhension des raisons sous-jacentes à l'IDE ou offre une explication relative à un IDE particulier. Il n'existe cependant pas de théorie complète de l'IDE. Notre analyse va donner lieu à plusieurs contributions dans la littérature économique : Les théories traditionnelles du commerce international et de l'investissement, la théorie de l'arbitrage financier, la théorie du cycle de vie du produit ( *Harrison, Dalkiran, EnaElsey et Fongang, 2004*) et la théorie des marchés et la théorie éclectique.

##### ***Les théories traditionnelles du commerce international et de l'investissement :***

Selon ces théories, les pays se spécialisent dans des productions pour laquelle ils possèdent un avantage comparatif. Cela leur permet d'utiliser les ressources de leur territoire

ou de leur main d'œuvre de la manière la plus productive et d'exporter leur surplus de production. Les autres produits sont dès lors importés des pays qui peuvent les produire avec une efficience relative. Si tous les pays exploitent leurs avantages comparatifs et que tous les pays sont comparativement (mais pas nécessairement absolument) meilleurs que d'autres dans une certaine production, le commerce international sera bénéfique pour tous. La théorie fondamentale de l'avantage comparatif fut plus tard adaptée dans le modèle de Heckscher-Ohlin. Heckscher et Ohlin estiment que l'avantage comparatif provient des différences entre les dotations de facteurs naturels. Lorsque le territoire et la main d'œuvre offrent des réserves abondantes, leur coût est généralement plus bas. Un pays ayant des ressources abondantes ou productives ne développera pas seulement l'utilisation industrielle de ses propres ressources mais attirera également des entreprises étrangères. Ces théories offrent donc une analyse de l'IDE aussi bien que du commerce international.

Sous sa forme principale, la théorie traditionnelle permet d'expliquer pourquoi les activités nécessitant une utilisation intensive des ressources comme les industries extractives, l'agriculture et même le tourisme sont attirées par des pays ou des régions en particulier. Si l'avantage comparatif provient autant des actifs acquis ou créés par des ressources naturelles, ces théories peuvent également s'appliquer aux entreprises issues d'autres industries et qui sont à la recherche d'une main d'œuvre qualifiée, de la technologie ainsi que d'autres actifs spécifiques. Au sens large, la théorie traditionnelle fournit une explication sous-jacente à l'IDE mais elle ne rend pas compte de la diversité de facteurs qui affectent les décisions relatives à l'IDE dans la pratique.

### ***La théorie de l'arbitrage financier :***

L'arbitrage sur les marchés de capitaux est le processus par lequel les actifs financiers sont achetés à un prix plus bas sur un marché et vendu à un prix plus élevé sur un autre. Les fonds peuvent alternativement être empruntés à un taux plus bas et prêté à un tiers à un niveau plus élevé. L'arbitragiste agit bien sûr ainsi pour dégager un profit mais l'arbitrage a pour effet d'égaliser les prix ou les taux d'intérêt entre les marchés si les mouvements des capitaux sont totalement libres. Aussi longtemps que des différences de prix ou de taux

d'intérêt existent entre les marchés, le capital sera attiré vers les marchés sur lesquels il peut obtenir la rémunération la plus élevée.

Cette théorie a été appliquée aux flux d'investissement étranger. La manière dont elle peut s'appliquer au portefeuille d'investissement est évidente, dans la mesure où ce type d'investissement est souvent très sensible aux mouvements internationaux des taux d'intérêt, entre autres. Elle est moins facilement applicable à l'IDE, qui réagit davantage à des facteurs de long terme qu'à des facteurs de court terme. Cependant, d'un point de vue général, tout investissement sera attiré par des perspectives d'une rémunération supérieure. Dans le cas de l'IDE, la rentabilité d'un investissement est souvent influencée par une combinaison de facteurs, et la théorie de l'arbitrage du capital dès lors qu'une analyse plutôt générale.

#### ***La théorie du cycle de vie du produit :***

La théorie du cycle de vie du produit de Vernon (1966) est parfois appliquée à l'IDE... Cette théorie permet d'expliquer pourquoi une fois produits dans les pays développés, les biens sont finalement fabriqués à moindre coût dans les pays en développement, et ensuite exportés vers leurs pays de production d'origine... De manière plus limitée, les entreprises rallongent parfois la durée de vie d'un produit en concédant des licences de production à des pays moins développés. Ce fut le cas dans le milieu des années 1990 lorsque Rover s'organisa pour sa gamme obsolète de véhicules Maestro soit produite en Bulgarie. C'est là le problème de cette théorie. Elle n'explique pas pourquoi une entreprise devrait privilégier l'IDE à la concession de licences ou même à l'exportation depuis le territoire national par exemple. S'il est vrai que le coût de la main d'œuvre peut être plus bas dans un pays en développement, les économies d'échelle ne pourront être réalisées qu'en concentrant la production dans une usine implantée sur le territoire national. La théorie du cycle de vie des produits permet d'expliquer pourquoi certains produits suivent un mode de production particulier et l'IDE. Elle n'explique pas pourquoi certains produits sont d'abord produits dans des pays en développement ou pourquoi des produits similaires apparaissent parfois simultanément dans des pays différents.

### *La théorie des marchés*

Elle repose sur l'hypothèse de l'imperfection des conditions de la concurrence pour expliquer les mobiles de l'investissement étranger et permet de mieux prendre en considération les situations réelles rencontrées par les firmes; l'idée de l'oligopole imparfait constitue le cas de figure le plus riche de l'analyse de la multinationalisation (*Jacquemot, 1990*).

En effet, l'oligopole favorise l'internationalisation du capital; permet à la firme grâce à la transnationalisation d'éliminer les obstacles qui s'opposent à son profit et à sa croissance; la firme se délocalise vers les nouveaux marchés pour exploiter les avantages technologiques et les produits différenciés dont elle dispose, ainsi que pour maximiser son profit; en ce sens « la multinationalisation » apparaît comme le moyen de surmonter les limitations qu'une firme rencontre dans l'oligopole national; elle confère à la firme qui s'implante à l'étranger un atout décisif sur ces concurrents, et l'exploitation directe de cet atout, qu'il soit technologique ou commercial, lui permet d'en retirer une quasi rente économique (*Schumpeter, 1967*).

« La multinationalisation » correspond par conséquent à une situation économique négative, et ce, dans la mesure où elle est le seul refuge pour les FTN pour écouler leurs produits, trouver des débouchés et sortir du marasme interne; mais aussi à une situation économique positive, et ce, dans la mesure où la FTN exploite ses atouts et avantages comparatifs dont elle dispose pour résorber ses déficits internes et réaliser plus de profit (*El asser, 2003*).

### *La théorie de l'approche éclectique*

C'est l'approche la plus complète sur la stratégie des FMN en matière d'investissement étranger et qui remonte au milieu des années 70 avec l'œuvre de Dunning (1977). Partant du concept de marché imparfait développé par plusieurs théoriciens (*Hymer, Kindleberger et Coase*), son approche globale sur les facteurs explicatifs de l'investissement direct fait de lui le pionnier du paradigme OLI (propriété, localisation, internationalisation) dans laquelle il



réunit trois avantages essentielles selon lui qui poussent les multinationales à s'implanter à l'étranger: Le premier avantage est un avantage spécifique de l'entreprise transnationale dans le pays d'accueil, il peut s'agir de l'avantage que l'entreprise a sur ses rivales en termes d'actifs tangibles ou intangibles, de technologie avancées ou de marketing qui lui permet de réduire ses coûts et de faire face à ses concurrents, ensuite l'exploitation effective de ces actifs oblige souvent la firme à internationaliser ses opérations internationales en établissant des filiales à l'étranger (intégration verticale) au lieu de céder des licences aux firmes locales car cela augmenterait relativement ses coûts de transaction. Enfin, une fois ses avantages réunis, se pose alors le choix de la localisation permettant aux FMN d'exploiter au mieux les possibilités offertes par les pays d'accueil (prix des inputs, marchés, coûts de transport...).

La firme procède donc à l'investissement dans le pays d'accueil lorsqu'elle aura réuni simultanément ces trois types d'avantages (OLI). La FTN gardera tout de même la maîtrise de la pénétration du marché étranger par l'exportation même lorsqu'elle ne possède pas d'avantage à la localisation. Dans le cas extrême, la FTN effectuera une vente de licence auprès d'entreprises locales s'il n'a pas non plus d'avantage à internationaliser sa production à l'étranger.

Les avantages énumérés ci-dessus sont exploités par des entreprises dont la demande vise à satisfaire soit le marché local, soit le marché étranger (*ASIEDU, 2002*).

### 2.1.2 Théorie de la croissance endogène

La première approche théorique proposant d'expliquer le lien entre les IDE et la croissance économique est la théorie de la croissance endogène, qui selon cette théorie, l'IDE, stimule la croissance, par la création d'avantages comparatifs dynamiques conduisant au transfert de technologie, l'accumulation du capital humain et l'intensification du commerce international. (*Bende –Nabende, Ford, et Slater, 2000*).

Selon le modèle néoclassique standard, la production constitue une technologie de rendement constant à l'échelle, le niveau de production étant lié à des agrégats de moyens

de production. L'IDE est pris en compte dans ce modèle en tant qu'intrant supplémentaire pour la production. Plus précisément, l'IDE est considéré comme un investissement supplémentaire qui augmente les réserves de capital locales. Il ne s'agit pas là, cependant, du seul mécanisme par lequel l'IDE peut influencer la croissance. Des études sur l'organisation industrielle mettent en évidence le caractère singulier de l'IDE, que l'on écrit le mieux comme une « une combinaison de réserve de capital, de savoir-faire et de technologie » (*De Mello, 1997*) et qui par conséquent peut influencer la productivité de la main d'œuvre et du capital. (*OCDE, 2002*).

Les avantages dynamiques, souvent connus sous le nom des spillovers, sont indispensables pour que l'IDE agisse positivement sur la croissance économique. Toutefois, ces effets ne sont pas toujours faciles à mesurer, leur impact dépend étroitement de la qualité de la technologie offerte par les FMN ainsi que la capacité du pays d'accueil à absorber le savoir faire et la technologie en question (*Görg et Greenaway, 2002*), (*Xu, 2000*). Ces spillovers sont liés les uns aux autres, complémentaires, et ne doivent pas être étudiés séparément. En effet, le gain engendré par l'IDE sur un facteur de la croissance est susceptible de stimuler le développement des autres facteurs, formant ainsi une sorte de synergie dans le cadre de ce modèle, une étude qui a été réalisée par Bronstein, De Gregoric et Lee (1998). En partant du modèle de Romer (1993), dans lequel le progrès technique est matérialisé, ces auteurs cherchent à rendre compte des mécanismes qui sous-tendent le transfert de technologie. En réduisant le coût d'introduction de nouvelles variétés du bien capital, l'IDE joue un rôle important dans la croissance économique. Ces auteurs ont prouvé empiriquement que l'IDE n'a d'impact positif, que si le niveau de scolarisation de la population dépasse un seuil donné. Ainsi, l'effet positif de l'IDE sur une économie dépendra en premier lieu de son interaction avec le capital humain. Ils admettent aussi que l'IDE implique l'adoption de nouvelles technologies et que la formation des travailleurs requise pour l'utilisation de ces nouvelles technologies, peut constituer un moyen par lequel l'IDE contribue à l'accumulation du capital humain.

Romer (1993) soutient qu'il y a un important " idea gap " entre les pays riches et les pays pauvres et note que l'investissement direct étranger peut faciliter le transfert technologique et le savoir-faire " Know-how " vers les pays les plus pauvres. De ces transferts peuvent résulter des spillovers substantiels pour leurs économies.

## 2.2 Déterminants et formes des investissements transnationaux

### 2.2.1 Les formes d'IDE

Les investissements transnationaux sont composés de deux types d'IDE: les IDE horizontaux et les IDE verticaux.

Les premiers IDE visent le marché local, leur logique correspond à une recherche de marché (*market-seeking*), alors que les IDE verticaux sont tournés vers l'exportation, il s'agit dans ce cas d'une recherche d'efficacité (*efficiency-seeking*).

En effet, la théorie dite du « capital savoir » de l'entreprise multinationale, qui se fonde sur des travaux antérieurs de *Dunning (1981)*, *Buckley et Casson (1985)*, note qu'il existe **des entreprises multinationales horizontales**, qui ont leur siège dans le pays d'origine et des usines tant dans le pays d'origine qu'à l'étranger, qui produisent des biens ou services identiques dans différents pays; et **des entreprises multinationales verticales**, qui fragmentent les différentes étapes de la production en ayant leur siège dans le pays d'origine et des usines dans différents pays étrangers et qui produisent des biens intermédiaires ou finaux différents.

L'objectif des FMN horizontales étant d'accéder aux marchés étrangers, elles se livrent, pour ce faire, soit à des échanges soit à des investissements à l'étranger. Elles choisiront l'une ou l'autre de ces approches en fonction de leur rendement relatif, qui dépend entre autres facteurs du coût des échanges, du coût de l'IDE et des économies d'échelle qui

peuvent être réalisées au niveau de l'entreprise en dédoublant les usines de production dans des pays étrangers. En revanche, l'objectif des FMN verticales est de mettre à profit les avantages comparatifs de chaque pays en installant leurs usines dans des pays différents afin de les spécialiser dans différents stades de la production. Les échanges et l'IDE sont, en conséquence, des activités complémentaires : les entreprises multinationales verticales exportent généralement des composants vers les filiales étrangères et réexportent vers le marché d'origine ou d'autres marchés les biens produits à l'étranger.

Par ailleurs, dans le modèle horizontal, les tailles du pays investisseur et du pays d'accueil apparaissent comme les déterminants privilégiés de l'importance du degré d'internationalisation des économies. En revanche, les écarts de coûts salariaux constituent une des variables les plus représentatives du modèle d'intégration verticale. La distance géographique a un rôle ambigu. D'un côté, elle peut être considérée comme un proxy des barrières commerciales formelles (barrières tarifaires, restrictions quantitatives, coûts de transport). Plus deux pays sont éloignés, moins ils commercent. En conséquence, conformément au modèle horizontal, les ventes des filiales des entreprises multinationales devraient croître avec la distance entre le pays investisseur et le pays d'accueil. À l'inverse, la présence d'asymétries informationnelles, de différences culturelles et juridiques peut être un obstacle à l'implantation des firmes étrangères dans un pays. Dans ce cas, l'effet attendu de la distance est négatif. De même, la distance peut être un handicap lorsque prévalent, dans le commerce, les échanges intra groupe. Dans un modèle d'intégration verticale, le poids de la pénétration étrangère est donc corrélé négativement avec la distance (*Caves, 1996*).

Il reste que le modèle actuel d'insertion internationale des entreprises est très certainement une forme hybride des deux types d'insertion verticale et horizontale, ce que *Markusen (1997)* a désigné comme le "modèle de capital connaissance".

Néanmoins, la distinction entre IDE horizontaux et verticaux n'est pas aussi claire dans les faits : les FMN s'engagent souvent dans des *stratégies d'intégration complexe*, qui englobent à la fois des formes d'intégration verticale dans certains pays et horizontale dans d'autres pays. Les stratégies d'intégration complexe sont préférées aux seules stratégies

d'expansion à l'étranger horizontale ou verticale lorsque les coûts de transport descendent en dessous d'un certain seuil. Des coûts de transport faibles encouragent l'IDE vertical car ils rendent accessible l'usage d'une main-d'œuvre moins coûteuse. Des coûts de transport élevés favorisent au contraire l'IDE horizontal puisqu'ils rendent les échanges commerciaux plus chers. (YEAPLE, 2003).

### 2.2.2 Les déterminants des IDE

La firme procède à l'investissement étranger si elle remplit les conditions suivantes (Markusen, 2004): elle doit réaliser des économies d'échelle importantes grâce à ses avantages spécifiques ; elle doit disposer des coûts d'implantation faibles ; que la taille de marché du pays d'accueil soit importante et que les coûts de transaction (coûts de transport et les barrières tarifaires) soient élevés.

Il existe une littérature relativement abondante sur les déterminants des IDE. La théorie éclectique a été la première approche globale d'explication des facteurs de l'IDE avec le paradigme OLI développé par Dunning, dans lequel apparaissent des éléments comme la concurrence imparfaite, les avantages comparatifs ou l'internationalisation des coûts de transaction et à travers lequel il ressort les déterminants traditionnels des IDE appelés aussi « les variables de contrôle » ces déterminants seront retenus dans notre modèle :

1. **Le capital humain**: le coût de la main-d'œuvre est un déterminant important des IDE, nous allons utiliser un indice de la scolarisation comme mesure de la qualité de la main-d'œuvre.

Le Canada affiche des coûts de la main d'œuvre les moins élevés des pays du G7. Cependant, les FTN ne tiennent pas seulement compte du coût de la main d'œuvre mais également de leur qualité, et de leur flexibilité, en effet, le niveau d'éducation de la population constitue un atout indéniable pour la promotion de l'IDE : Le niveau d'éducation moyen de la main-d'œuvre canadienne est élevé et la main- d'œuvre est

disponible et hautement qualifiés , en effet, selon le *World Competitiveness Yearbook*, le Canada possède la main-d'œuvre la plus scolarisée au monde et selon l'étude *Choix concurrentiels de KPMG*, les coûts comparatifs des avantages prévus par la Loi et des autres régimes à la charge des salariés sont moindres au Canada que dans tout autre pays du G7.

2. *La qualité des infrastructures de base (physiques et financières)* : Une bonne infrastructure développée et évoluée est essentielle au maintien de la croissance économique d'un pays, car dans ce cas le coût d'exploitation est faible ce qui accroît le rendement de l'investissement et donc favorise les IDE.

La qualité des infrastructures est mesurée par la production totale de l'énergie électrique (megawatt heure). Le Canada est avantageux pour ses coûts d'exploitation les plus bas en Amérique du Nord et pour ces coûts modérés d'énergie, de construction et de location de bureaux. Selon *Choix concurrentiels : Le guide de KPMG sur les coûts des entreprises à l'échelle internationale*, le Canada domine les pays du G7 en matière de production nette d'énergie. *Le World Competitiveness Yearbook* note que l'infrastructure technologique du Canada est de tout premier ordre, se classant juste après les É.-U. en termes d'utilisateurs d'Internet, et au premier rang du G7 pour l'utilisation des services.

3. *Le degré d'ouverture commerciale*: L'attraction des IDE est aussi tributaire du degré d'intégration à l'économie mondiale. L'ouverture d'une économie sera mesurée par le volume des échanges en pourcentage du PIB ; autrement dit, le ratio des échanges (exportations + importations) sur le PIB.

Le Canada est un marché ouvert et extensible à travers ses politiques de commerce international libérales, transparentes et fermement ancrée dans le cadre d'un régime plus incitatif et très favorable à la promotion des IDE et des programmes d'aide adaptés aux besoins des entreprises.

4. *L'inflation* : C'est un indicateur de la stabilité économique d'un pays, il va être mesuré par l'indice de prix à la consommation (IPC) qui est un indicateur général de l'évolution

du coût de la vie au Canada. Il existe différents outils de mesure de la variation des prix des biens et des services, mais l'IPC est le plus important et le plus largement utilisé; il sert par exemple au calcul des variations des paiements effectués par le gouvernement, comme les prestations versées au titre du régime de pensions du Canada et de la sécurité de la vieillesse (*Banque du Canada, janvier 2000*).

5. **Le taux de change** : L'indice de taux de change mesure la valeur du dollar canadien par rapport aux monnaies des principaux partenaires commerciaux.
6. **Le taux d'intérêt réel** : C'est une mesure du risque, c'est un indicateur important pour la croissance économique, car il élimine les effets d'inflation, et peut traduire le degré d'incitation à épargner, ce taux correspond au taux d'intérêt nominal sous déduction de l'inflation.

Les déterminants sont fonction du type d'IDE en question selon qu'il soit horizontal ou bien vertical.

En effet, certaines variables de contrôle sont susceptibles d'influencer à la fois les IDE de type horizontal et vertical. L'effet attendu est souvent sensible au motif supposé de l'IDE. Le niveau des barrières tarifaires, et plus généralement les variables mesurant l'ouverture d'une économie, sont des déterminants importants de la localisation des investissements. Dans une optique verticale, où il existe une certaine complémentarité entre commerce et investissement à l'étranger, l'abaissement des barrières tarifaires produira un accroissement des IDE. En revanche, dans une optique horizontale, si l'IDE a pour motivation principale le contournement des barrières aux échanges, la réduction des tarifs douaniers aura probablement pour effet de limiter le volume d'IDE. La volatilité du taux de change bilatéral produit également un effet ambigu sur l'IDE selon le motif de l'investissement. Pour une firme envisageant l'investissement à l'étranger comme un moyen de vendre sa production sur le marché hôte (investissement horizontal), la volatilité du taux

de change apparaît comme un facteur favorable à l'IDE. L'idée sous-jacente est que la volatilité étant préjudiciable au commerce, on peut s'attendre à ce qu'une forte volatilité incite les firmes à se localiser sur le marché sur lequel elles souhaitent vendre, plutôt que d'y exporter. Par contre, si les firmes se multinationalisent dans le but de ré-exporter vers d'autres marchés (investissement vertical), la volatilité du taux de change peut freiner les IDE (Bénassy-Quéré, Fontagné et Lahrière-Revil, 1999).

Par ailleurs, les firmes multinationales verticales sont attirées par les coûts du travail et leurs filiales étrangères assemblent et transportent les biens manufacturiers vers le pays d'origine. Ainsi, du point de vue de l'IDE vertical, la firme multinationale se développe, afin de profiter de l'avantage du différentiel des prix de facteurs au niveau des pays.

Les multinationales horizontales se développent parce que les barrières à l'échange rendent les exportations coûteuses. Lorsque les coûts à l'échange sont bas, la firme produit la totalité de l'output dans les unités de production domestiques tout en servant les marchés étrangers via les exportations. Lorsque les coûts d'échange sont élevés, la firme devient multinationale par l'établissement d'unités de production dans le pays d'origine et à l'étranger, chacune servant les consommateurs du pays où l'unité est implantée (*Hanson, 2001 et Markusen, 1996*).

## Conclusion

A la lumière de ce qui précède, l'essentiel des investissements directs étrangers est réalisé par les firmes transnationales qui s'implantent, soit pour profiter d'un marché protégé par des barrières douanières (c'est la stratégie dite horizontale), soit pour bénéficier de coûts de production plus faibles (c'est la stratégie dite verticale).

En outre, l'influence des théories des IDE et de la croissance a été énorme dans la mesure où ces théories justifient le passage de politiques de contrôle à des politiques d'attraction.

Par ailleurs, les firmes transnationales tendront à investir là où les coûts de production sont faibles, la demande est importante, et le taux de croissance est élevés (selon *le Rapport sur*



*les perspectives économiques de l'OCDE* le PIB du Canada connaît le deuxième taux de croissance le plus rapide du G7), autrement dit les investissements directs étrangers vont là où le volume de croissance en termes de variables macroéconomiques: PIB, inflation, capital humain, infrastructures...sont élevés.

Selon des études récentes, les FTN horizontales seraient les plus fréquentes dans la zone de l'OCDE, en partie du fait de la similarité croissante des coûts des facteurs et des dotations en facteurs des différents pays membres (OCDE, 2002d). Néanmoins, on constate aussi que les stratégies des entreprises multinationales varient selon les pays de l'OCDE, les stratégies horizontales dominant aux États-Unis (Markusen et Maskus, 1999) et les stratégies verticales étant les plus nombreuses en Suède (Mathä, 1999) et en France (Soubaya Camatchy Ariguelou, 2002).

Dans ce présent mémoire nous étudions l'impact des IDE sur la croissance économique du Canada à travers ces déterminants énumérés là-dessus.

## **CHAPITRE III**

### **MODÉLISATION EMPIRIQUE**

L'objectif de ce chapitre est de tester l'existence d'une influence entre les déterminants d'IDE et la croissance économique, dans le cadre du Canada. Cette analyse empirique porte sur des données groupées sur la période 1990-2008. Les données proviennent de la base de données CANSIM de statistique Canada. En effet, la question de l'existence d'une influence significative entre les IDE et la croissance a suscité depuis longtemps un regain d'intérêt, à ce titre, plusieurs études ont analysé l'impact des IDE sur la croissance économique. L'approche économétrique a pour objectif, alors, de mettre en exergue l'effet de la dynamique d'IDE sur la croissance économique du Canada en prenant en compte les déterminants des IDE pour bien capter cet effet.

La section 3.1 propose les résultats de quelques travaux empiriques puis présente le modèle. La section 3.2 tente une estimation du modèle et discute les résultats obtenus.

#### **3.1 Spécification du modèle**

##### **3.1.1 Résultats de quelques études empiriques**

Il existe une abondante littérature empirique sur l'analyse des déterminants des IDE et leur impact sur la croissance économique. En effet, plusieurs études s'opposent quant à la nature de l'impact des IDE sur la croissance économique, parmi ces études, on retrouve celle De Mello (1997) ; selon lui, les seuls flux d'IDE ont un effet positif, mais moins marqué, sur la croissance. En outre, plus un pays est « en retard par rapport aux Etats-Unis » en termes de revenu par habitant, plus sa croissance ne sera rapide, confortant ainsi la thèse du rattrapage économique. En outre, l'IDE peut contribuer significativement à

l'accroissement de la productivité de l'économie d'accueil en promouvant le capital domestique et le progrès technique. Ainsi, plus le gap technologique entre le pays d'origine et le pays d'accueil est important et plus l'impact de l'IDE sur l'économie destinataire sera réduit.

On retrouve aussi celle de Miyamoto (2003) qui a observé que les IDE et le capital humain sont des sources efficaces de la croissance. Les deux variables affectent directement et individuellement la croissance, et ils se renforcent mutuellement par un effet de complémentarité.

Basu et al (2003) ont étudié la relation bidirectionnelle entre IDE et croissance. Ils ont trouvé une relation de co-intégration entre IDE et croissance en utilisant un panel de 23 pays. Ils ont aussi mis l'accent sur le fait que l'ouverture économique est un facteur important qui explique l'impact de l'IDE sur la croissance.

Bronstein, De Gregoric et Lee (1998) ont constaté, par des tests économétriques menés sur 69 pays en développement que l'IDE dope la croissance de ces pays par le transfert de technologies qu'il assure et par les spillovers et le savoir faire qu'il peut transférer dans ces pays émergents.

Cependant, l'analyse de Crankovic et Levine (2000) va à l'encontre de celle de Bronstein, De Gregoric et Lee, les deux auteurs n'ont pas trouvé un effet significatif de l'IDE sur la croissance économique. Toutefois, ils mettent en évidence un effet positif et significatif dans certaines régressions qui tiennent compte du niveau initial du revenu et du nombre d'années de scolarisation. Cependant cet effet devient négatif lorsqu'ils introduisent une variable d'interaction entre l'IDE et le niveau d'éducation.

Cela étant, l'IDE peut avoir un effet négatif sur la croissance économique. Caselli (1996), en utilisant des données de panel, a trouvé aussi une relation négative entre le capital humain et la croissance économique. Islam (1995) trouve la même relation négative entre ces deux variables; ce qui contredit évidemment les travaux microéconomiques et les développements récents de la théorie de la croissance endogène.

Brewer (1991) a montré empiriquement qu'il existe une corrélation négative entre la croissance économique et l'IDE. Cette corrélation négative revient à l'effet de domination exercée par les firmes étrangères ce qui peut décourager les firmes locales à développer leurs propres activités de R&D.

Les résultats mitigés sous-tendent l'idée que l'effet de l'IDE dépend étroitement des caractéristiques propres du pays d'accueil et de la nature de l'IDE en question. Un effet plus favorable de l'IDE sur une économie d'accueil est intimement lié à la diffusion des externalités ou spillovers aux firmes locales par les firmes multinationales. Toutefois, de telles externalités, peuvent ne pas avoir lieu, en raison des faibles liens avec les firmes locales ou une faible capacité d'absorption (*Kumar et Pradhan, 2002*).

### 3.1.2 Choix du modèle et des variables

L'idée empirique de cette contribution est d'estimer économétriquement les relations de long terme qui existeraient entre l'infrastructure, le capital humain, le taux de change, l'inflation, taux d'intérêt, degré d'ouverture et la croissance, de manière à capter l'effet positif ou négatif de ces déterminants sur la croissance économique du Canada entre 1990 et 2008, les données trimestrielles pour chacune des variables sont disponibles à partir de la base de donnée *CANSIM de Statistique Canada* (Voir Tableau 3.1).

Le modèle retenu est celui des séries temporelles, en fait, la meilleure méthode pour traiter de telles séries est de les différencier afin de les convertir en séries stationnaires, on procède comme suit : on regarde le graphique de la série afin d'identifier la pertinence d'inclure la constante et la tendance dans l'équation de la série, ensuite on applique le test de Dickey-Fuller augmenté, ainsi, on commence l'estimation en incluant  $k = 11$  (nombre maximum de retard de la variable dépendante) et on teste la significativité au seuil de 5%, si la plus-value est inférieure à 5%, alors le coefficient est jugé significatif, sinon on réduit le  $k$  d'une unité et on teste sa significativité et ainsi de suite jusqu'à ce que le coefficient associé au dernier retard soit significatif, ensuite, on compare la statistique  $t$  de la série à la valeur critique de Mackinnon pour un seuil de tolérance de 5% dépendamment de la présence, ou non, d'un terme constant et/ou d'une tendance déterministe.

Si la statistique  $t$  est supérieure à la valeur critique, on ne rejette pas l'hypothèse nulle de la non stationnarité, dans ce cas, on différencie la série une deuxième fois et on réalise le même test sur la nouvelle série, sinon, si la statistique  $t$  est inférieure à la valeur critique, on rejette  $H_0$ .

- ✓ **La variable dépendante :** La variable expliquée est : La croissance du Canada est exprimée par le taux de croissance du PIB.
- ✓ **Les variables explicatives :** Les flux d'investissements directs étrangers (IDE), le capital humain (KH), taux d'intérêt ( $R$ ), les infrastructures (INF\_SA), le degré d'ouverture (DO), l'inflation (IFL), taux de change (TX).

### 3.2 Estimation du modèle et résultat

#### 3.2.1 Étude de la normalité des séries

L'étude commence par tester la normalité des variables à partir du test de Jarque et Bera. On accepte la normalité si  $\text{prob}(\text{statistique\_Jarque-Bera}) > 5\%$ . À partir du test de J-B effectué sur Eviews, on constate que la majorité des variables suivent la loi normale (PIB,

infrastructure, capital humain, degrés d'ouverture) ce qui autorise l'estimation par la méthode MCO (voir Fig 3.1).

### 3.2.2 Étude de la stationnarité des séries

Les séries : PIB, capital humain, infrastructure, taux d'intérêt, taux de change, degrés d'ouverture, IDE et inflation sont représentées respectivement par les figures 3.2 A,...3.9. On remarque que les séries présentent une certaine tendance temporelle mais pas de variation accentuée dans le temps. Afin de linéariser les séries, on va effectuer une transformation logarithmique. Les figures 3.2 B,...3.8 nous donnent la transformation linéaire de l'ensemble des séries, pour l'inflation son graphique ne présente pas de tendance, il ne varie pas en fonction du temps, ainsi, on n'a pas besoin de linéariser la série. Les figures 3.2 C,...3.9 correspondent à une transformation différentielle des séries. On remarque que les figures C ne présentent pas de tendance, ainsi la variabilité est beaucoup plus accentuée.

Pour examiner la stationnarité de ces séries, on utilise le test mis au point par Dickey-Fuller augmenté (DFA) sous l'hypothèse nulle de présence de racine unitaire (non stationnarité) contre l'hypothèse alternative de stationnarité, les résultats sont résumés dans le tableau 3.2 ci-après. Ils indiquent, en comparant les valeurs calculées de la statistique  $t$  à la valeur critique au seuil de 5% dépendamment de la présence, ou non, d'un terme constant et/ou d'une tendance déterministe que l'hypothèse de la présence d'une racine unitaire est rejetée pour les séries : inflation,  $\log(\text{taux d'intérêt})$ ,  $\log(\text{capital humain})$ , alors qu'elle n'est pas rejetée pour les séries :  $\log(\text{Degrès d'ouverture})$ ,  $\log(\text{infrastructure})$ , IDE,  $\log(\text{PIB})$ ,  $\log(\text{taux de change})$  ce qui veut dire que ces séries ne suivent pas de processus intégré d'ordre 0. Dans ce cas, les séries n'étant pas stationnaires, on va alors les différencier une deuxième fois. Ils en ressort que l'hypothèse de non stationnarité est à présent rejetée et que toutes les séries différenciées se révèlent être stationnaires, ainsi, ces séries seront remplacées par leurs différentielles d'ordre (1). Un tel résultat conduit à tester la cointégration des variables.

**Tableau 3.2 : Résultats des tests de racine unitaire sur les variables en niveau et en différences**

<b>Variables en niveau</b>	<b>Retard optimal</b>	<b>Test ADF</b>
LPIB	1	-3,153 611**
LTX	0	0,402 393**
LKH	1	-5,012 291
LR	3	-4,190 453
IFL	1	-6,322 951
LDO	0	-0,4152 43**
LINF_SA	0	-3,787 776**
LIDE	1	-4,553 305**
<b>Différences Premières</b>		
DLPB	0	-4,973 566
DLTX	0	-6,275 389
DLDO	0	-7,404 501
DLINF_SA	0	-9,914 127
DLIDE	0	-12,695 32

\*\* Non-significatif à 5%

### 3.2.3 Étude des relations de cointégration

Cette étude vise à déceler si les séries possédant une racine unitaire ont une tendance stochastique commune. Disposant de variables intégrés d'ordre 1, il s'agit d'identifier des relations de long terme à partir de l'estimation de relations de cointégrations liant le PIB aux flux d'IDE et les déterminants.

Les résultats du test de cointégration de Johansen entre les variables en niveau : LPIB, LDO, LINF\_SA, LTX et LIDE sont détaillés dans le tableau 3.3 ci-après. Le test de la trace et le test de la valeur propre maximum font apparaître une unique relation de

cointégration et donc l'existence d'une tendance stochastique en commun. Cette relation s'écrit comme suit :

$$LPIB = 2,823\ 279 LDO - 2,632\ 466 LINF\_SA + 0,963\ 923 LTX + 0,321\ 172 LIDE$$

$$(0,932\ 69) \quad (0,985\ 51) \quad (0,599\ 23) \quad (0,069\ 68)$$

Selon cette relation, la croissance, le degré d'ouverture, l'infrastructure, le taux de change et les flux d'IDE sont effectivement cointégrés. Le coefficient de la variable degrés d'ouverture, le taux de change et les flux d'IDE sont de signe positif et significativement différent de zéro (paramètre de cointégration est égal à, respectivement, 2.823279, 0.963923 et 0.321172) alors que le coefficient de la variable infrastructure est de signe négatif (paramètre de cointégration =2.632466), dans ce cas cette variable est affectée d'une tendance stochastique en commun mais qui agit dans le sens inverse.



**Tableau 3.3 : Résultats du test de cointégration de Johansen**  
entre croissance, degrés d'ouverture, infrastructure, taux de change  
et flux d'IDE

Test de la trace

Hypothèses	Trace		0.05	
No. de(s) E(s)C	Valeur propre	Statistique	Valeur critique	Prob.**
H <sub>0</sub> *	0,472 187	81,861 15	69,818 89	0,004 0
Au plus 1	0,378 953	45,437 42	47,856 13	0,082 9
Au plus 2	0,180 097	18,285 54	29,797 07	0,545 0
Au plus 3	0,114 409	6,967 078	15,494 71	0,581 5
Au plus 4	0,000 729	0,041 546	3,841 466	0,838 5

Le test de la Trace indique la présence d'une seule relation de cointégration au seuil de 0.05

Test de la valeur propre maximum

Hypothèses	Valeur propre maximum		0,05	
No. de(s) E(s)C	Valeur propre	Statistique	Valeur critique	Prob,**
H <sub>0</sub> *	0,472 187	36,423 73	33,876 87	0,024 3
Au plus 1	0,378 953	27,151 88	27,584 34	0,056 7
Au plus 2	0,180 097	11,318 47	21,131 62	0,615 5
Au plus 3	0,114 409	6,925 532	14,264 60	0,498 0
Au plus 4	0,000 729	0,041 546	3,841 466	0,838 5

Le test de la Valeur propre maximum indique la présence d'une seule relation de cointégration au seuil de 0.05

\* Rejet de l'hypothèse au seuil de 0.05

\*\*Valeur-p MacKinnon-Haug-Michelis (1999)

Vecteur de cointégration (ecart-type entre parenthèses)

SER01	SER02	SER03	SER04	SER05
<b>1.000000</b>	<b>2,823 279</b>	<b>2,632 466</b>	<b>-0,963 923</b>	<b>-0,321 172</b>
	<b>(0,932 69)</b>	<b>(0,985 51)</b>	<b>(0,599 23)</b>	<b>(0,069 68)</b>

Notes : Avec SER01 (LPIB), SER02(LDO), SER03(LINF\_SA), SER04(LTX), SER05(LIDE)

Le tableau 3.4 ci-dessus présente les résultats du test de cointégration entre la variable croissance et flux d'IDE, selon ces résultats aucune relation de cointégration n'est détectée entre les 2 variables suivant le test de la trace et le test de la valeur propre maximum, ce qui veut dire qu'il n'existe aucune tendance commune entre les 2 variables.

Tableau 3.4 : Résultats du test de cointégration de Johansen  
entre PIB et IDE

Hypothèses No. de(s) E(s)C	Valeur propre	Trace Statistique	0.05 Valeur critique	Prob.**
$H_0$	0,149 490	9,440 707	15,494 71	0,326 2
Au plus 1	0,003 700	0,211 292	3,841 466	0,645 8

Le test de la Trace n'a détecté aucune relation de cointégration au seuil de 0.05.  
Test de la valeur propre maximum

Hypothèses No. de(s) E(s)C	Valeur propre	Valeur propre maximum Statistique	0,05 Valeur critique	Prob,**
$H_0$	0,149 490	9,229 415	14,264 60	0,267 6
Au plus 1	0,003 700	0,211 292	3,841 466	0,645 8

Le test de la Valeur propre maximum n'a détecté aucune relation de cointégration au seuil de 0.05

\* Rejet de l'hypothèse au seuil de 0.05

\*\*Valeur-p MacKinnon-Haug-Michelis (1999)

Notes : Avec SER06(LPIB) et SER07(LIDE)

Les résultats du tableau 3.5 ci-après sont relatifs au test de Johansen entre les variables en niveau : LIDE, LDO, LINF\_SA, LTX. Les 2 tests de cointégration montrent l'existence d'une unique relation de cointégration et donc d'une tendance stochastique en commun, ainsi les variables évoluent ensemble à long terme.

Cette relation s'écrit de cette façon :

$$\begin{array}{lcl}
 \text{LIDE} = 5,763\,865 \text{ LDO} + 17,371\,59 \text{ LINF\_SA} - 3,624\,299 \text{ LTX} = 0 \\
 \quad (2,927\,01) \quad \quad (2,466\,94) \quad \quad (2,016\,00)
 \end{array}$$

Cette relation révèle la présence d'une relation de à long terme entre les flux d'IDE et les variables : Degrés d'ouverture, infrastructure et taux de change.

Le coefficient de la variable degrés d'ouverture (vecteur de cointégration =5.763865), et infrastructure (paramètre de cointégration =17.37159) est positif et significativement différent de zéro, alors que le coefficient de la variable taux de change est d'un signe négatif (paramètre de cointégration =3.624299) ainsi la variable est affectée d'une tendance en commun mais qui agit dans le sens inverse.

**Tableau 3.5 : Résultats du test de cointégration de Johansen  
entre IDE, degrés d'ouverture, infrastructure et taux de change**

**Test de la trace**

Hypothèses		Trace	0,05	
No. de(s)E(s)C	Valeur propre	Statistique	Valeur propre	Prob.**
H <sub>0</sub> *	0,410 105	53,160 73	47,856 13	0,014 6
Au plus 1	0,271 529	23,075 50	29,797 07	0,242 4
Au plus 2	0,078 672	5,017 465	15,494 71	0,807 0
Au plus 3	0,006 068	0,346 933	3,841 466	0,555 9

Le test de la Trace indique la présence d'une seule relation de cointégration au seuil de 0.05

**Test de la Valeur propre maximum**

Hypothesized		Valeur propre maximum	0,05	
No. of CE(s)	Valeur propre	Statistique	Valeur propre	Prob.**
H <sub>0</sub> *	0,410 105	30,085 23	27,584 34	0,023 4
Au plus 1	0,271 529	18,058 03	21,131 62	0,127 7
Au plus 2	0,078 672	4,670 531	14,264 60	0,782 7
Au plus 3	0,006 068	0,346 933	3,841 466	0,555 9

Le test de la Valeur propre maximum indique la présence d'une seule relation de cointégration au seuil de 0.05

\* Rejet de l'hypothèse au seuil de 0.05

\*\*Valeur-p MacKinnon-Haug-Michelis (1999)

**Vecteur de cointégration (ecart-type entre parenthèses)**

SER08	SER09	SER10	SER11
<b>1.000000</b>	<b>-5,763 865</b>	<b>-17,371 59</b>	<b>3,624 299</b>
	<b>(2,927 01)</b>	<b>(2,466 94)</b>	<b>(2,016 00)</b>

Notes : Avec SER08 (LIDE), SER09(LDO), SER10(LINF\_SA) et SER11(LTX)

Ces relations de cointégration de long terme entre les variables va nous permettre d'intégrer le terme d'erreur de ces tests dans les estimations des relations de causalité.

### 3.2.4 Étude de causalité

L'existence de relation de long terme entre les variables nous permet de s'interroger sur le sens de causalité au sens de Granger entre celle-ci, en fait, on teste l'hypothèse selon laquelle la variable X cause la variable Y et vice versa. Pour cela, nous faisons appel au test F-statistique, il y a une causalité si le F est élevé, en d'autre terme si la probabilité associée à ce test est inférieure au seuil de signification de 5%.

A partir du tableau 3.6 ci-après, on constate que le test de causalité a mis en évidence une causalité à double sens entre la croissance et le degrés d'ouverture, en ce qui concerne l'infrastructure et le taux de change, la croissance exerce une certaine influence sur ces 2 variables, pour les flux d'IDE, l'hypothèse nulle selon laquelle la croissance ne cause pas les flux d'IDE et les flux d'IDE ne cause pas la croissance n'est pas rejetée au seuil de 5%.

Tableau 3.6 : Résultats du test de causalité entre PIB, degrés d'ouverture, infrastructure, taux de change et IDE

Hypothèse nulle:	Obs	Statistique-F	Probabilité
LDO ne cause pas LPIB	70	3,87785	0,01311
LPIB ne cause pas LDO		5,15011	0,00301
LINF_SA ne cause pas LPIB	70	0,86814	0,46240
LPIB ne cause pas LINF_SA		3,28917	0,02628
LTX ne cause pas LPIB	70	1,12170	0,34708
LPIB ne cause pas LIDE		4,63449	0,00543
LIDE ne cause pas LPIB	57	0,57604	0,63344
LPIB ne cause pas LIDE		2,61394	0,06138
LINF_SA ne cause pas LDO	70	2,76343	0,04923
LDO ne cause pas LINF_SA		0,35735	0,78398
LTX ne cause pas LDO	70	0,91960	0,43662
LDO ne cause pas LTX		2,51819	0,06606
LIDE ne cause pas LDO	57	4,35576	0,00840
LDO ne cause pas LIDE		0,49165	0,68968
LTX ne cause pas LINF_SA	70	0,18580	0,90568
LINF_SA ne cause pas LTX		1,91725	0,13584
LIDE ne cause pas LINF_SA	57	1,22943	0,30881
LINF_SA ne cause pas LIDE		4,98843	0,00419
LIDE ne cause pas LTX	57	0,84687	0,47481
LTX ne cause pas LIDE		0,16655	0,91843

Les résultats du tableau 3.7 ci-après montrent que les flux d'IDE causent le degré d'ouverture, et l'infrastructure cause l'IDE.

Tableau 3.7 : Résultats du test de causalité entre IDE, degrés d'ouverture, infrastructure et taux de change

Hypothèse nulle:	Obs	F-Statistic	Probability
LDO ne cause pas LIDE	57	0,491 65	0,689 68
LIDE ne cause pas LDO		4,355 76	0,008 40
LINF_SA ne cause pas LIDE	57	4,988 43	0,004 19
LIDE ne cause pas LINF_SA		1,229 43	0,308 81
LTX ne cause pas LIDE	57	0,166 55	0,918 43
LIDE ne cause pas LTX		0,846 87	0,474 81
LINF_SA ne cause pas LDO	70	2,763 43	0,049 23
LDO ne cause pas LINF_SA		0,357 35	0,783 98
LTX ne cause pas LDO	70	0,919 60	0,436 62
LDO ne cause pas LTX		2,518 19	0,066 06
LTX ne cause pas LINF_SA	70	0,185 80	0,905 68
LINF_SA ne cause pas LTX		1,917 25	0,135 84

## CONCLUSION

D'un point de vue théorique, les flux d'IDE revêt une importance décisive et semble être un vecteur majeur de la croissance, il se présente aussi comme une alternative nécessaire plutôt qu'un choix délibéré. Cependant, nos résultats montrent que ces investissements ne génèrent la croissance économique au Canada qu'à condition que ce dernier bénéficie de niveaux de degrés d'ouverture et de taux de change, l'infrastructure peut aussi promouvoir la croissance en longue période, même si son impact sur la croissance est négatif. Cependant, en ce qui concerne le capital humain son impact sur la croissance est non significatif à un seuil de 5%, ce qui contredit évidemment les autres travaux microéconomiques et les développements récents de la théorie de la croissance endogène, le taux d'intérêt et l'inflation sont non significatifs en tant que déterminants majeurs de l'augmentation du PIB.

Quant au test de causalité au sens de Granger, il vient de mettre en exergue certaines relations causales entre la croissance, le degré d'ouverture, l'infrastructure et le taux de change. Toutefois, cette relation ne joue que dans un sens unique. En effet, cette causalité est non seulement fonction du pays en question, mais aussi sa nature et son sens diffèrent d'une économie à une autre.

Nous avons cherché dans notre étude à intégrer plusieurs déterminants de l'IDE pour cerner l'impact de l'IDE sur la croissance économique du Canada. La littérature empirique donne des résultats mitigés; en effet, plusieurs études s'opposent quant à la nature de l'impact des IDE sur la croissance économique. Toutefois, son impact sur la croissance reste difficile à évaluer à long terme, d'autant que son impact attendu sur la croissance dépend largement du degré d'ouverture qui est significatif, ce qui confirme les autres travaux sur le fait que l'ouverture économique est un facteur important qui explique l'impact de l'IDE sur la croissance. Aussi, une politique de change devrait elle doper la croissance. Certes, la libéralisation ne suffit pas à elle seule; encore faut-il qu'elle soit accompagnée d'une



politique active, institutionnelle, de promotion et de soutien des investissements, de mesures d'assouplissements des procédures administratives et enfin d'allègement des contraintes inhérentes aux structures socio-économiques. Cependant, l'étude se complique d'avantage du fait que l'impact de l'IDE sur la croissance dépend aussi des stratégies des FTN (verticales ou horizontales), de la concurrence entre les firmes étrangères et celles locales, et du secteur d'activité en question.

Dans cette perspective, le Canada, en optant pour l'intégration dans l'économie mondiale, se trouve confronté à la nécessité de poser les bases d'une économie compétitive afin d'affronter ses concurrents. Dès lors, son plus grand défi est de savoir comment mettre en place une stratégie volontariste pour assurer une croissance à long terme via les IDE. Celle-ci doit veiller à la recherche d'opportunité d'investissements en phase avec les atouts du pays : Le Canada, dans sa politique de diversification des marchés et de produits, devrait miser sur des créneaux ; valoriser l'avantage de proximité pour attirer les délocalisations ; favoriser la conclusion d'opérations de partenariat entre entreprises locales et firmes étrangères ; attirer les investissements des FTN vers de nouveaux sites d'implantation.

L'attractivité d'un espace national correspond à sa capacité à attirer les IDE, le nouveau découpage du monde dépend du degré d'attractivité des pays auprès des FTN. Les stratégies d'attraction des IDE n'ont pas toujours été adoptées par les Etats-nations. Ce que Albert Michalet (1999) qualifie de « grand retournement » dans l'attitude des pays d'accueil vis-à-vis des firmes multinationales qui correspond au changement radical d'attitude qui a fait passer les Etats de la suspicion et du contrôle des investissements étrangers à l'attraction et à la promotion.

Sur la base de la littérature théorique et empirique existante, notre étude a été menée dans le seul but de mettre en lumière les déterminants qui favorisent, ou, au contraire, repoussent les flux d'IDE au Canada et qui influencent positivement ou négativement la croissance économique.

La relation IDE-croissance est intéressante à étudier empiriquement puisque les approches théoriques n'arrivent pas à un consensus, et celles empiriques relèvent un impact positif et significatif. La réponse à cette question peut également avoir des implications importantes au niveau des réformes et mesures nécessaires à prendre pour développer les créneaux dans lesquels le Canada est mal positionné au niveau international afin de promouvoir l'image du Canada en tant que terre d'accueil des IDE.

Toutefois, notre étude présente quelques limites qui peuvent faire l'objet des recherches ultérieures. En effet, nous avons introduit plusieurs déterminants avancés par la théorie éclectique qui a été la première approche globale d'explication des facteurs de l'IDE avec le paradigme OLI développé par Dunning, cependant, d'autres déterminants tels que la stabilité politique et sociale, la fiscalité...peuvent jouer un rôle crucial et soulever l'impact de l'IDE sur la croissance économique au Canada.

**Tableau 1.1 : Les 20 premiers couples partenaires économiques**  
 (pays d'origine-pays d'accueil), classés d'après le stock intérieur  
 d'IED du pays d'accueil : 1985, 1995 et 2005 (En milliards de dollars)

Classement	Pays d'origine	Pays d'accueil	1985	1995	2005
1	Royaume-Uni	États-Unis	44	116	282
2	Hong Kong (Chine)	Chine		120	242
3	États-Unis	Royaume-Uni	48	85	234
4	Japon	États-Unis	19	105	190
5	Allemagne	États-Unis	15	46	184
6	États-Unis	Canada	49	83	177
7	Pays-Bas	États-Unis	37	65	171
8	Chine	Hong Kong (Chine)	0,3	28	164
9	Iles Vierges britanniques	Hong Kong (Chine)		70	164
10	Canada	États-Unis	17	46	144
11	France	États-Unis	7	36	143
12	Suisse	États-Unis	11	27	122
13	Luxembourg	États-Unis	0,3	6	117
14	Pays-Bas	Allemagne	5	34	111
15	Pays-Bas	France	10	31	102
16	Royaume-Uni	France	9	26	96
17	Pays-Bas	Royaume-Uni	17	27	93
18	Allemagne	Royaume-Uni	3	14	86
19	États-Unis	Pays-Bas	8	25	84
20	France	Royaume-Uni	5	13	80

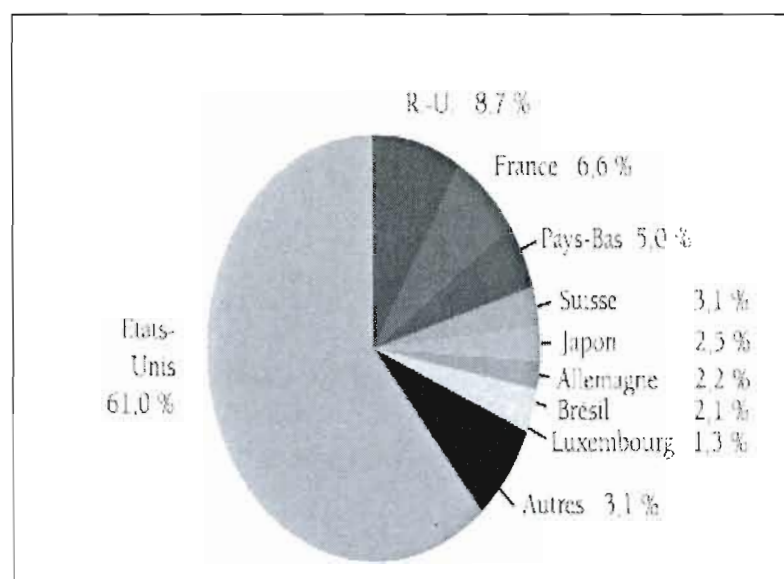
*Source: CNUCED, World Investment Report 2007: Transnational Corporations, Extractive Industries and Development, tableau 1.9.*

**Tableau 1.2 : Investissement étranger direct au Canada par région et pour les dix principales sources (en milliards dollars canadiens):**

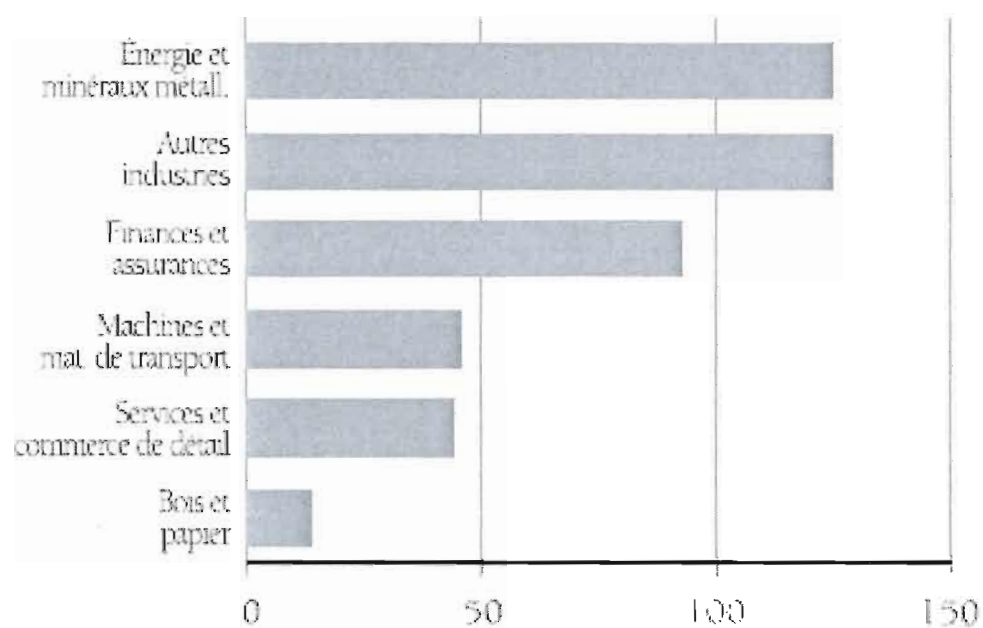
Région	1995	2005	2006	Part en 1995	Part en 2006	Variation en % 2006/2005	Croissance <sup>a</sup> 1995-2006
Monde	168.2	407.6	448.9	100.0	100.0	10.1	9.3
Amérique du Nord	115.3	263.3	279.4	68.5	62.2	6.1	8.4
Amérique du Sud et Amérique centrale	0.4	3.2	9.5	0.2	2.1	199.1	34.1
Europe	40.1	119.2	134.0	23.9	29.9	12.4	11.6
UE-25	35.9	104.4	118.4	21.3	26.4	25.6	11.5
Afrique	0.0	1.2	1.6	0.0	0.3	25.3	44.6
Asie/Océanie	12.4	20.7	24.4	7.4	5.4	18.0	6.4
Monde	168.2	407.6	448.9	100.0	100.0	10.1	9.3
États-Unis	112.9	259.0	273.7	67.2	61.0	5.7	8.4
Royaume-Uni	14.1	30.0	39.0	8.4	8.7	29.9	9.7
France	5.7	28.4	29.5	3.4	6.6	4.1	16.1
Pays-Bas	6.3	22.1	22.6	3.7	5.0	2.3	12.4
Suisse	3.4	13.2	14.1	2.0	3.1	6.8	13.8
Japon	7.0	10.5	11.3	4.2	2.5	7.5	4.5
Allemagne	5.0	9.6	9.9	3.0	2.2	2.9	6.4
Hong Kong	2.8	6.0	n.d.	1.7	n.d.	n.d.	n.d.
Bresil	0.3	3.1	4.4	0.2	2.1	206.4	38.9
Luxembourg	0.1	3.7	5.8	0.1	1.3	58.1	40.5

Données : Statistique Canada, stocks 2007

a : La croissance correspond au taux de croissance annuel moyen composé sur la période indiquée.



**Fig 1.1 :** Stock d'IDE au Canada par pays (Source statistique Canada 2007)



**Fig 1.2 :** Stock d'IDE au Canada par industrie (milliards de dollars CAN).

(Source statistique Canada 2007)

### Liste des variables et sources de données

<b>Légende</b>	<b>Variable et Description</b>
v498074	Tableau 380-0001 : <b>Produit intérieur brut</b> , en termes de revenus; Canada; Désaisonnalisées au taux annuel; Produit intérieur brut (PIB) aux prix du marché (dollars - millions) [D14816]
v81719	Tableau 387-0006 : <b>Taux de change</b> ; Canada; États-Unis (dollar) (Dollars Canadiens par unité de devise étrangère) [D19269]
v28546037	Tableau 387-0007 : <b>Indice des prix à la consommation</b> pour les certains pays; Canada; Indice des prix à la consommation (IPC); 2000=100 (indice)
v1992160	Tableau 380-0012 : <b>Exportations et importations de biens et services</b> ; Canada; Dollars enchaînés (2002); Désaisonnalisées au taux annuel; Exportations de biens et services (dollars - millions) [D100343]
v1992177	Tableau 380-0012 : <b>Exportations et importations de biens et services</b> ; Canada; Dollars enchaînés (2002); Désaisonnalisées au taux annuel; Importations de biens et services (dollars - millions) [D100360]
v113031	Tableau 376-0017 : <b>BDP, flux d'investissements directs canadiens à l'étranger/directs étrangers</b> ; Canada; Investissements directs étranger au Canada; Flux nets (dollars - millions) [D59978]
v122484	<b>Taux d'intérêt</b> : Tableau 176-0043 : Statistiques du marché financier, au dernier mercredi sauf indication contraire; Canada; Adjudication de Bons du trésor - rendement moyen : à 3 mois, moyenne des valeurs (pourcentage) [B14001]
v222432	Tableau 127-0001 : <b>(Infrastructure)</b> Statistiques de l'énergie électrique; Canada; Production totale (megawatt heure) [D372136]
v2628126	Tableau 282-0003 : <b>(Capital Humain)</b> EPA estimations selon le niveau de scolarité atteint, le sexe et le groupe d'âge; Canada; Population active; Diplôme ou certificat universitaire supérieur au baccalauréat; Les deux sexes; 25 ans et plus (personnes - milliers)

Tableau 3.1: Les données trimestrielles pour chacune des séries

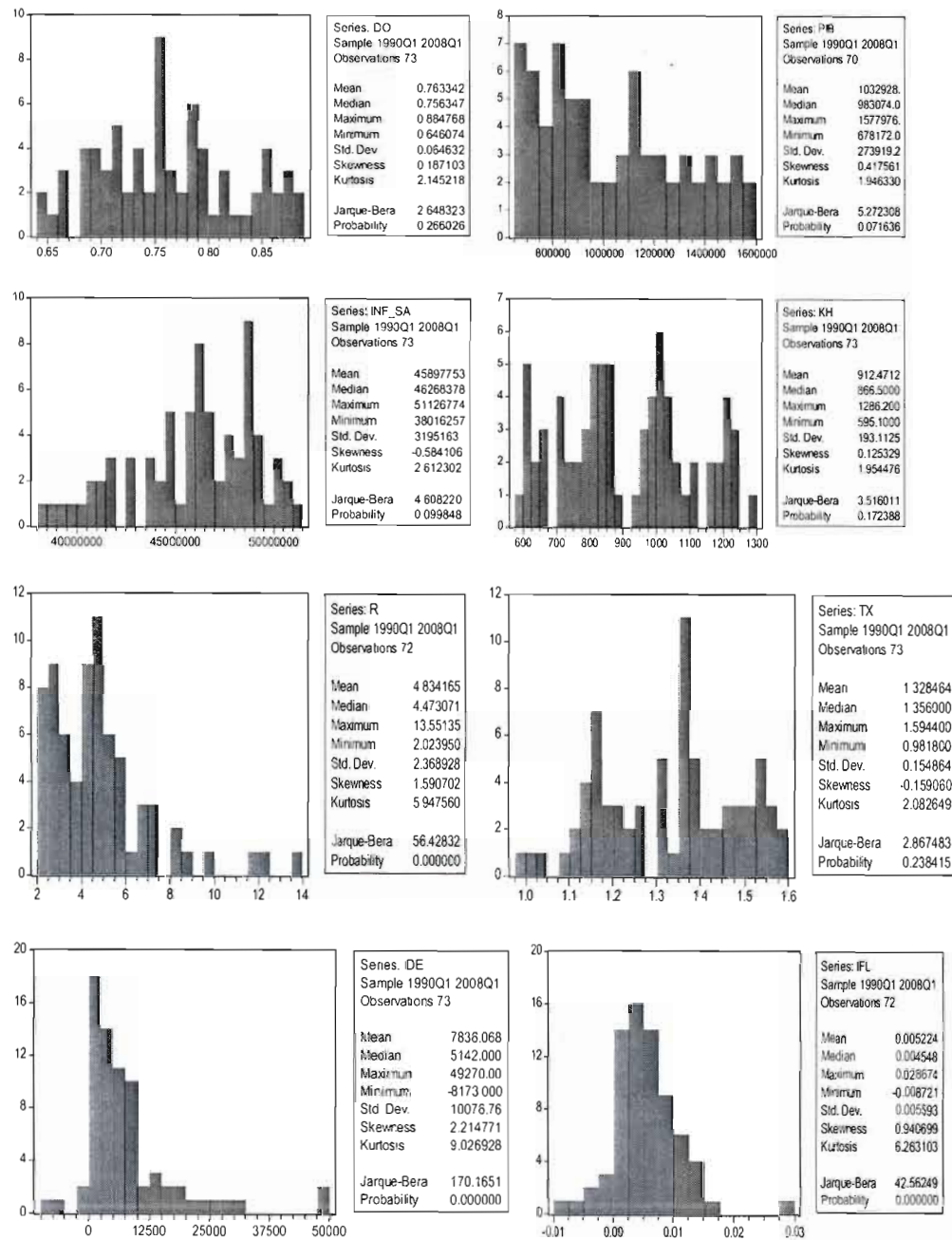
Trimestriel	v198074	v18719	v28546037	v1992160	v1992177	v113031
I 1990	676764	1.1826	80.9	215229	232204	2861
II 1990	680892	1.1704	81.6	222878	232964	1454
III 1990	681888	1.1531	82.5	222261	228211	2622
IV 1990	680140	1.161	83.7	216885	224293	1909
I 1991	678172	1.1558	86.1	212886	225263	102
II 1991	684432	1.1489	86.7	220733	229816	1105
III 1991	688568	1.1436	87.2	229745	241216	3083
IV 1991	690296	1.1347	87.1	229598	244228	990
I 1992	692940	1.1772	87.4	231385	243654	1966
II 1992	697432	1.1942	87.9	237389	245788	1065
III 1992	703808	1.2016	88.3	240630	250191	2357
IV 1992	707740	1.2619	88.6	247600	244797	320
I 1993	714776	1.2614	89.3	257460	255487	1687
II 1993	725168	1.2702	89.4	263101	262941	2226
III 1993	729744	1.3039	89.8	265718	265899	499
IV 1993	739048	1.3249	90.3	274445	272491	1691
I 1994	750696	1.3413	89.8	277008	271739	3495
II 1994	762520	1.3824	89.4	293934	282796	2012
III 1994	780060	1.3713	89.9	305683	286772	2264
IV 1994	790216	1.3678	90.2	318862	300589	3435
I 1995	801904	1.4069	91.2	327329	299587	1192
II 1995	808152	1.3713	91.9	318578	301891	2170
III 1995	812888	1.3555	92	318825	301702	3433
IV 1995	818760	1.356	92.1	332218	304255	5908
I 1996	819976	1.3691	92.5	331623	309983	2983
II 1996	829324	1.3645	93.2	342300	308337	3458
III 1996	842356	1.3701	93.3	351495	322131	3440
IV 1996	855800	1.3503	93.9	344134	328686	3255
I 1997	867828	1.3585	94.4	361403	347253	2784
II 1997	875936	1.3861	94.7	364894	356217	3927
III 1997	888920	1.3848	95	375190	370595	6271
IV 1997	898248	1.4089	94.9	382206	375847	2976
I 1998	906904	1.4304	95.4	393699	379533	9069
II 1998	910572	1.4467	95.7	407640	383097	5454
III 1998	913598	1.5148	95.8	405111	373126	9648
IV 1998	928824	1.5422	95.9	422601	387807	9657

I 1999	949136	1.5113	96.2	436728	394736	5305
II 1999	970888	1.4728	97.2	437692	403273	9755
III 1999	995260	1.486	97.9	451602	412835	13328
IV 1999	1014480	1.4727	98.2	465983	431440	8755
I 2000	1042100	1.4535	98.7	480783	441234	9417
II 2000	1069984	1.4802	99.6	488201	444586	30029
III 2000	1091628	1.4822	100.5	490882	447681	10844
IV 2000	1102676	1.5257	101.2	491861	442249	48908
I 2001	1115212	1.5278	101.4	482811	429707	9816
II 2001	1116576	1.5411	103.1	477061	428886	18571
III 2001	1102200	1.5461	103.2	465860	418567	6153
IV 2001	1098204	1.5804	102.3	468162	407461	8304
I 2002	1119204	1.5944	103	476045	408073	17336
II 2002	1146676	1.5542	104.5	474546	429938	9039
III 2002	1161928	1.5632	105.6	486619	437387	2212
IV 2002	1183812	1.5695	106.2	479520	436805	6183
I 2003	1208584	1.5098	107.6	469395	438670	5834
II 2003	1197408	1.3964	107.5	459754	441385	5142
III 2003	1217136	1.3801	107.9	464765	441447	-1116
IV 2003	1229572	1.3158	108	479520	462553	623
I 2004	1253084	1.3178	108.6	477291	463304	5628
II 2004	1285308	1.3595	109.8	498870	476535	-6576
III 2004	1305812	1.3072	110	497118	490396	8542
IV 2004	1319420	1.2207	110.5	493419	497182	-8173
I 2005	1331732	1.227	110.9	493776	508624	5150
II 2005	1351936	1.2439	111.9	492601	506728	4362
III 2005	1388588	1.2015	112.9	501766	518233	12878
IV 2005	1418248	1.1732	113	513244	530637	10288
I 2006	1432352	1.1545	113.5	503481	526116	14847
II 2006	1444876	1.1224	114.8	499187	539120	6162
III 2006	1458128	1.1212	114.8	502399	547270	26083
IV 2006	1466694	1.1393	114.5	508219	546631	24106
I 2007	1503856	1.1716	115.6	509189	548079	19019
II 2007	1536548	1.0981	117.3	512307	554726	20647
III 2007	1541836	1.0446	117.3	510840	581348	27770
IV 2007	1560344	0.9818	117.3	501112	593526	49270
I 2008	1577976	1.0041	117.6	495842	578055	17184

I 1990	38016257.383807	621.8	13.12
II 1990	38712565.5570943	618.9	13.56
III 1990	39071494.4862335	609.1	12.45
IV 1990	39655881.999409	612.8	11.67
I 1991	40100669.8041463	595.1	9.68
II 1991	40898608.2550264	614.6	8.672
III 1991	41132045.9509608	644.8	8.445
IV 1991	41326194.79371	651.7	7.326
I 1992	41590224.3237137	662.1	7.416
II 1992	41758614.5796124	649.8	5.769
III 1992	40851342.3889336	655.7	5.496
IV 1992	42932810.3292868	708	7.453
I 1993	42650589.4451297	716.6	5.338
II 1993	41535858.1003605	714.7	4.717
III 1993	42658796.6729109	708.7	4.725
IV 1993	43519544.2076613	739	3.903
I 1994	45255399.3375722	767	4.369
II 1994	44582545.2961822	776	6.422
III 1994	44270120.0261325	811.6	5.453
IV 1994	43613587.5831013	809.9	6.707
I 1995	43796745.798778	748.4	8.219
II 1995	45559897.4070909	756.9	6.883
III 1995	44846464.5714166	798.8	6.506
IV 1995	44926728.026572	805.6	5.788
I 1996	45808614.4015507	815.4	5.119
II 1996	45580931.6700482	830.3	4.702
III 1996	46018539.3187956	803.3	3.941
IV 1996	46359695.6768265	792.5	2.859
I 1997	46228964.7304999	827.7	3.052
II 1997	46268377.7509387	847.1	2.899
III 1997	45580438.3304791	865.7	3.034
IV 1997	46586843.3450904	863.3	4.129
I 1998	44395046.985749	826.8	4.597
II 1998	45715143.2153481	848.1	4.778
III 1998	46574195.3279798	863.8	5.242
IV 1998	44784011.40985461	866.5	4.694
I 1999	44731369.5385337	861.4	4.875

II 1999	46117747.6174722	898.8	4.582
III 1999	47642707.1919115	955.3	4.712
IV 1999	47763440.2295353	988.3	4.82
I 2000	48598749.3422287	989.6	5.219
II 2000	48549889.8912383	972.7	5.579
III 2000	48553356.1577133	965.2	5.582
IV 2000	48827857.4540111	940.5	5.553
I 2001	47737161.6845237	976.3	4.634
II 2001	48150619.5710467	1000.9	4.28
III 2001	46210797.7744408	1013.4	3.194
IV 2001	46584064.5239378	1012.8	2.022
I 2002	47201001.564718	1031.8	2.248
II 2002	48561544.6491771	1019.8	2.704
III 2002	49066151.5471436	1000.7	2.829
IV 2002	48340300.1380658	993.4	2.7
I 2003	48607378.9600318	1021.7	3.072
II 2003	46782994.029918	1047.5	3.141
III 2003	46288142.8369536	1103.4	2.625
IV 2003	46169234.00012	1097.7	2.637
I 2004	47241051.7910512	1069.7	2.045
II 2004	46574232.8917651	1048.8	2.035
III 2004	47505558.3471768	1044	2.372
IV 2004	48999911.6786918	1065.5	2.456
I 2005	49013357.9515281	1107.8	2.504
II 2005	49585807.2148662	1153.2	2.466
III 2005	50291505.9319677	1225.1	2.774
IV 2005	50304100.5506499	1222.7	3.391
I 2006	49046089.2956741	1166.1	3.782
II 2006	48917966.7942627	1178.1	4.256
III 2006	48943157.8868651	1197.4	4.154
IV 2006	48226809.6624603	1211.3	4.169
I 2007	50226165.1297186	1239.5	4.181
II 2007	50999461.4458578	1208.9	4.384
III 2007	49235447.4005975	1211.5	4.093
IV 2007	50650315.9596269	1235.5	3.873
I 2008	51126774.1490508	1286.2	2.48

Note: Les données du capital humain, infrastructure et du taux d'immigration étaient disponibles, seulement trimestriellement mais pour les raisons économiques je les ai converties en données trimestrielles.



**Fig 3.1 : Statistique descriptive des séries.**



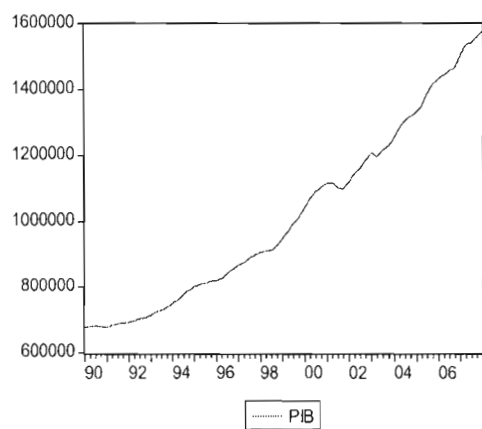


Fig A

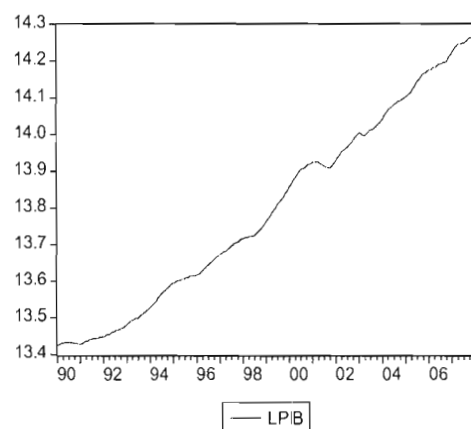


Fig B

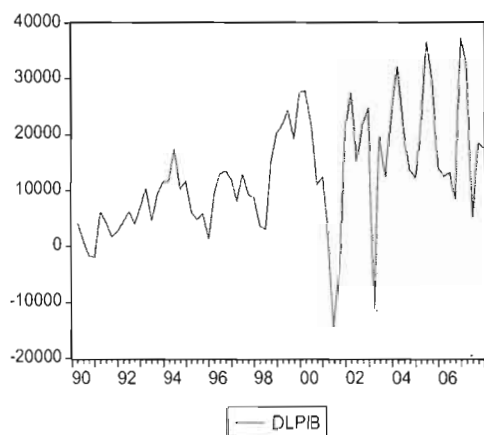


Fig C

**Fig 3.2 : Étude de la stationnarité du PIB.**

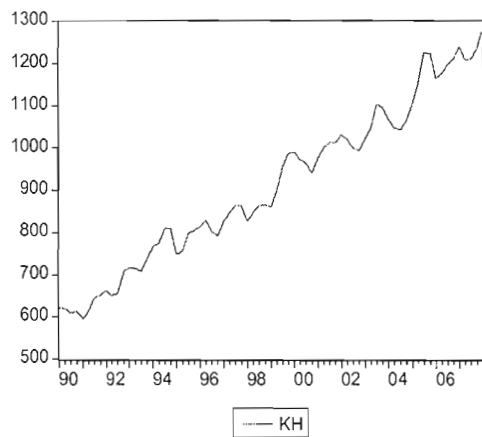


Fig A

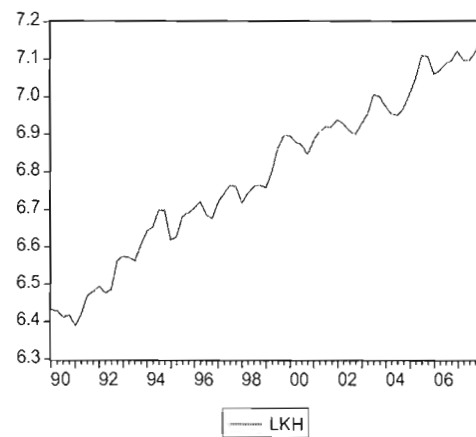


Fig B

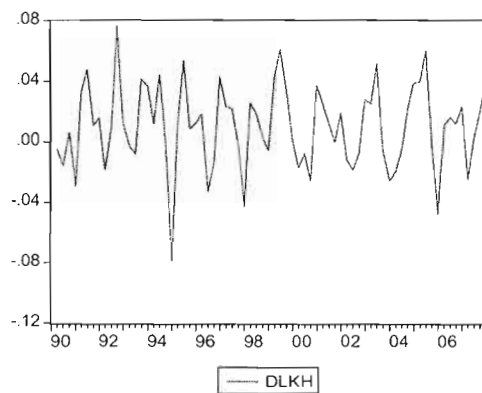


Fig C

**Fig 3.3 : Étude de la stationnarité du Capital humain.**

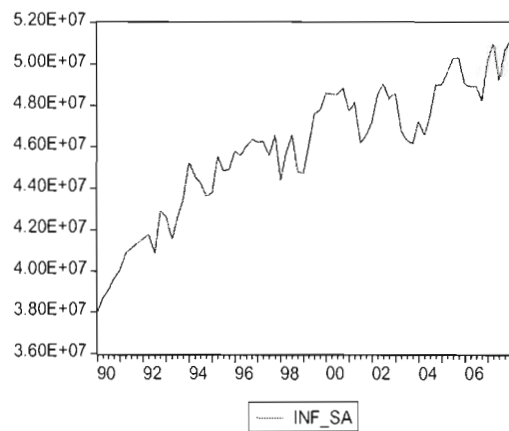


Fig A

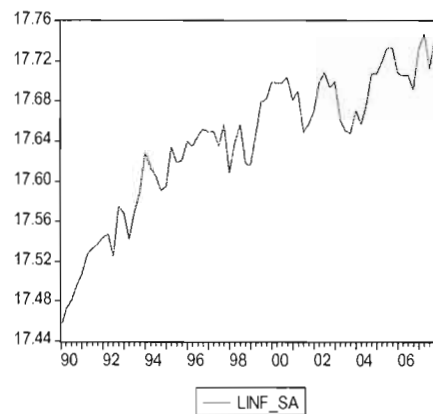


Fig B

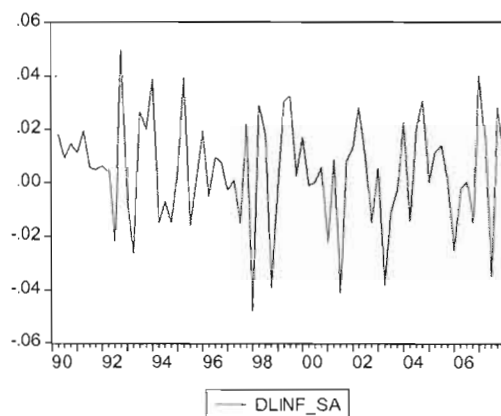


Fig C

**Fig 3.4 : Étude de la stationnarité de l'infrastructure.**

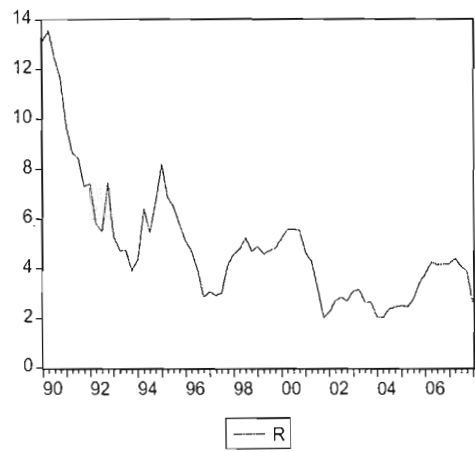


Fig A

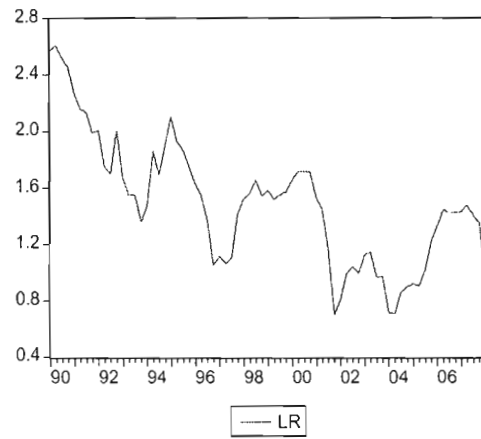


Fig B

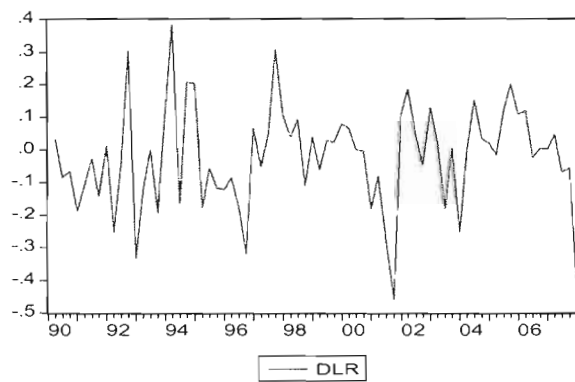


Fig C

**Fig 3.5 : Étude de la stationnarité du taux d'intérêt.**

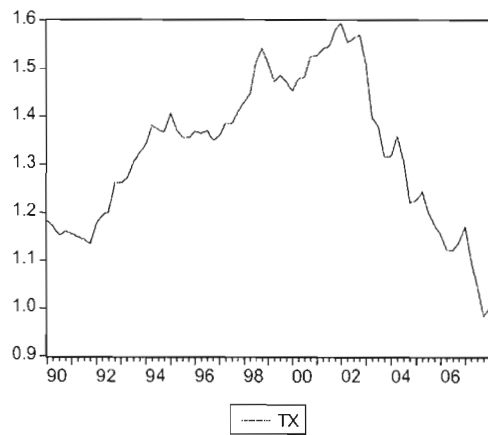


Fig A

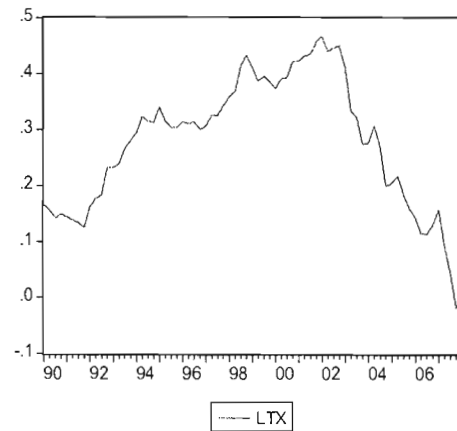


Fig B

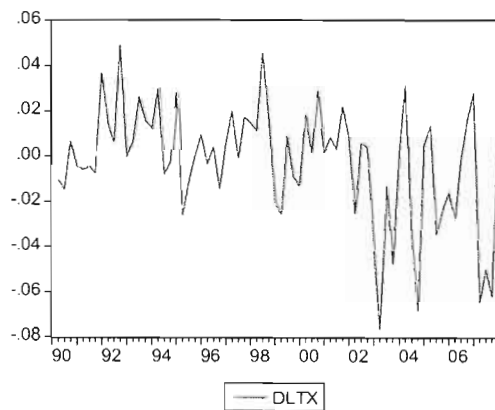


Fig C

**Fig 3.6** : Étude de la stationnarité du taux de change.

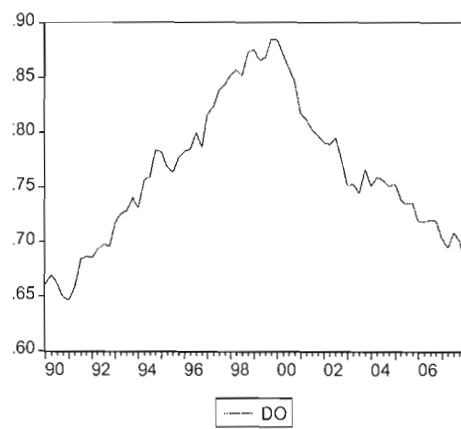


Fig A

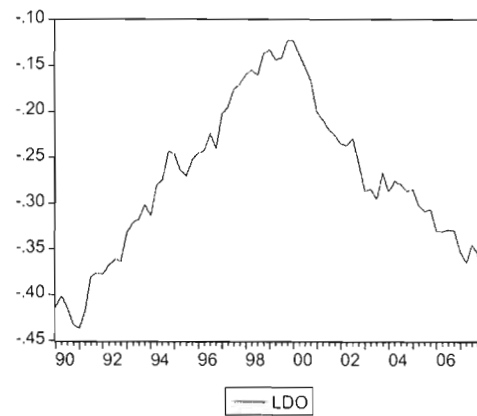


Fig B

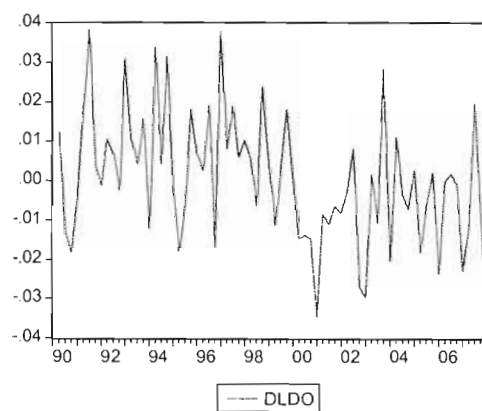


Fig C

**Fig 3.7 :** Étude de la stationnarité du degré d'ouverture.

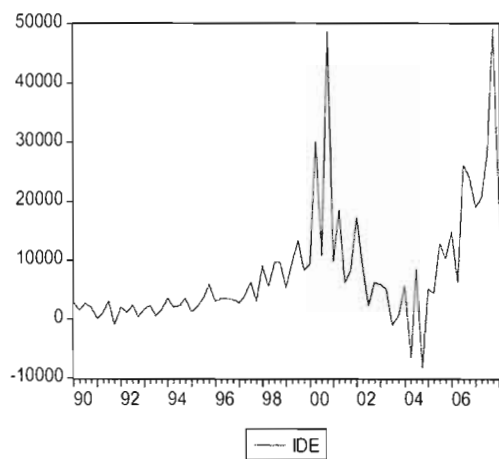


Fig A

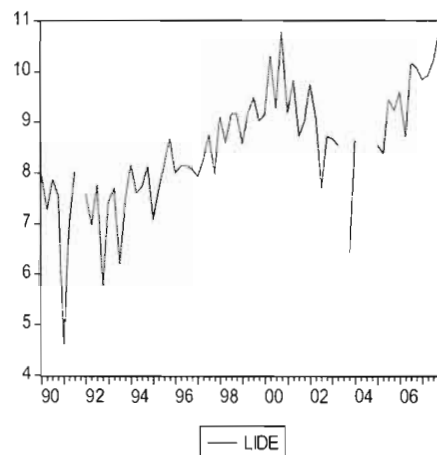


Fig B

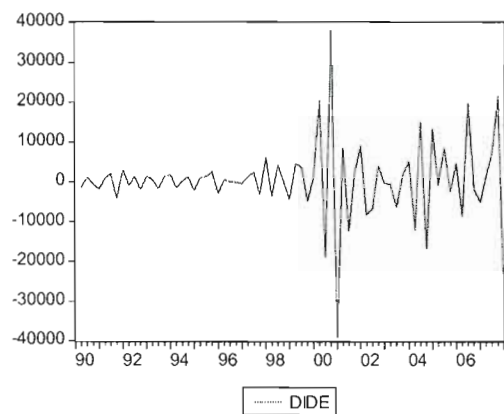


Fig C

**Fig 3.8 : Étude de la stationnarité des IDE.**

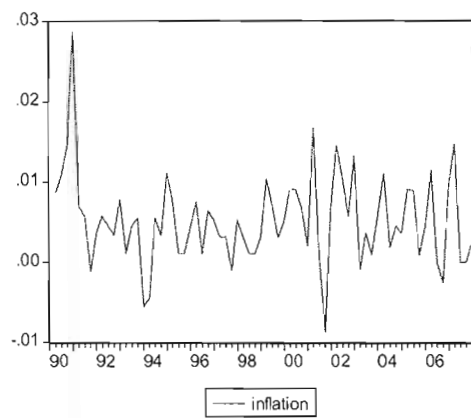


Fig A

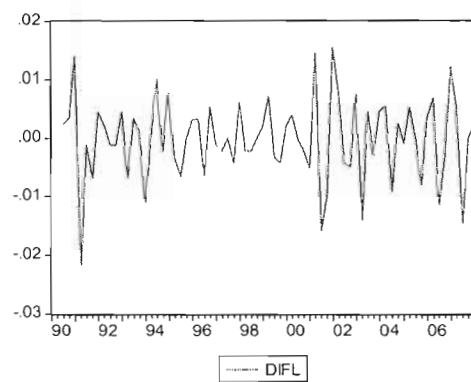


Fig C

**Fig 3.9 : Étude de la stationnarité de l'inflation.**



## BIBLIOGRAPHIE

- Adler, Nancy. 1994. *Comportements organisationnels : Une approche multiculturelle*, éd. Renaud Goulet.
- Allen, Unwin, Buckley P.J. et Casson M. 1985. *The Economic Theory of the Multinational Enterprise*, Londres, Macmillan.
- Asiedu, E. 2002. . "On the Determinants of Foreign Direct Investment to Developing Countries: Is Africa Different?", *World Development* Vol.30, n°1, 109-110p.
- Baldwin, Richard G., 1997. "The Causes of Regionalism", *the World Economy*, vo. 24, no. 7, pp. 865-887.
- Banque du Canada, 2000, janvier.
- Basu, P., Chakraborty C., et Reagle D.2003. "Liberalization, FDI, and Growth in Developing Countries : A Panel cointegration Approach ". *Economic Inquiry*, 41, 510-516p.
- Bénassy-Quéré A., Fontagné L. et Lahrière-Revil A.1999. " Exchange Rate Strategies in the Competition for Attracting FDI ", Document de travail, n°99/16, Cepii.
- Bende -Nabende, Ford J.L et Slater J.R.2000. "The Impact of FDI and Regional Economic Integration on The Economic Growth of The ASEAN-5 Economies",1970-1994 : A comparative Analysis in a Small Structural Model', in Ford J.L.(ed), *Finance,Governance and Economic Performance in Pacific and South East Asia*, Edwar Elgar .
- Bernanke Ben S. 1983. "Irreversibility, Uncertainty, and cyclical Investment" *The Quarterly Journal of Economics*, MIT Press, vol. 98(1), 85-106p.
- Bertola, G. et Caballero R.J.1991. "Irreversibility and Aggregate Investment",NBER Working Paper 3865.
- Brewer, T. 1991. "Foreign Direct Investment in Developing Countries: Patterns, policies, and prospects", PRE working paper No.34.

Caselli, F., Esquivel, G. et Lefort, F.1996. "Reopening the convergence debate: a new look at cross-country empirics", *Journal of Economic Growth* 1, 363-389p.

Caves, R. 1996. "Multinational Enterprise and Economic Analysis", Cambridge University Press.

CNUCED, 1998. *Conférence des Nations Unies pour le Commerce et le Développement*.

CNUCED, 2007. *Rapport sur l'investissement dans le monde*.

Crankovic, M. et Levine R.2000. "Does Foreign Direct Investment Accelerate Economic Growth?" *University of Minnesota Working Paper*.

Crozet, Yves.2001. *Les grandes questions de l'économie internationale*, Nathan, 118p.

De Gregoric Bronsztein, E.J et Lee, J.W. 1998. "How Does Foreign Direct Investment Affect Growth?", *Journal of International Economics*, vol.45, No. 3.

Delapierre M. et Milleli C. 1995. *Les firmes multinationales*, Vuibert.

De Mello, L.R.1997. 'Foreign Direct investment in Developing Countries and Growth: a selective survey'. *Journal of Development Studies* vol.34, No. 1, 1-34p.

Dixit, AK, et Pindyck RS.1994. "Investment under Uncertainty", Princeton, New Jersey, Princeton University Press.

Dunning, J.H. 1977. "Trade Location OF Economic activity and the MNE" : A search for An Electic Approach, in B.Ohlin, P-O Hesselborn and P.M Wijkman,(eds) *The international Allocation of Economic activity*. London : Macmillan.

Dunning, J.H.1981. *International Production and the Multinational Enterprise*, Londres.

El asser, Abderrazak.2003. *Thèse de doctorat en droit public : L'état face aux défis des firmes transnationale*,383p.

Görg, H., et Greenaway D.2002. "Much Ado About Nothing? Do Domestic Firms Really Benefit from Foreign Direct Investment?", Centre for Economic Policy Research,CEPR Discussion Paper 3485.

Hanson. 2001. "Expansion Strategies of Us Multinational Firms", NBER working paper N°8433.

Harrison- Andrew, Dalkiran Ertugrul, EnaElsey et Fongang Siméon.2004. Traduit par Fongang Siméon, Collaborateur Aubin Christian, Business international et mondialisation vers une nouvelle Europe. De Boeck Université.

INSEE : Institut National de la Statistique et des Études Économiques.

Islam, N. 1995. Growth empirics: a panel data approach. *Quarterly Journal of Economics* 110, 1127-1170.

Jacquemot, Pierre. 1990. La firme multinationale : une introduction économique, éd. Economica, 41-42p.

KPMG : Une firme d'experts-conseils d'envergure mondiale, 2006.Rapport du Cost Competitiveness.

Kumar, N. et Pradhan J.P.2002. "Foreign Direct Investment, Externalities and Economic Growth in Developing Countries: Some Empirical Exploration and Implication for WTO Negotiations on Investment", RIS Discussion Paper No. 27.

Nolan Cathal J. 2002. *The Greenwood Encyclopedia of international Relation*, Greenwood Publishing.

McDonald, R. et Siegel D. 1986, "The value of waiting to invest", *Quarterly Journal of Economics*, 101, 707-28p.

Markusen.1996. "A Unified Treatment of Horizontal Direct Investment, Vertical Direct Investment, and the Pattern of Trade in Goods and Services" NBER Working Paper N° 5696.

Markusen, J.R. 1997. "Trade Versus Investment Liberalisation", NBER Working Paper, (6231).

Markusen, J.R. et Markus K.E. 1999. "Discriminating among alternative theories of the multinational enterprise", NBER Working Paper, n° 7164.

Markusen, J.R. et Markus, K.E. 2001. *General-Equilibrium approaches to the multinational firm: A review of theory and evidence*, NBER, Working Paper 8334.

Markusen, James R. 2004. "Multinational Firms and the Theory of International Trade" Cambridge, MA: MIT Press.

Matha, T. 1999. Document présenté à la conférence I'ETSG "Proximity-concentration versus factor proportions explanation: the case of Swedish multinationals in the EU".

Michalet, Charles-Albert. 1976. *Le Capitalisme mondial*, PUF, Paris.

Michalet, Charles Albert. 1999. *La séduction des nations*, Paris, Economica, 1p.

Miyamoto K. 2003. *Human Capital Formation and Foreign Direct Investment in developing Countries*. OECD Development Centre, 211p.

OCDE, 2002d. *Perspectives économiques de l'OCDE*, n° 71, Paris.

OCDE, 2002. *L'investissement direct étranger au service du développement : Un maximum d'avantages pour un minimum de coûts*, 79p.

OMC, 2003. *Statistiques du commerce international, Rapport*.

Perlmutter, H. V. et Heenan D. A. 1986. "Cooperate to Compete Globally", *Harvard Business Review*, Vol. 64, No 2.

Romer, P. 1993. *Idea gaps and object gaps in economic development*. *Journal of Monetary Economics* 32, No. 3. December

Schumpeter, Joseph, , 1967. *Capitalisme, socialisme et démocratie*, éd. Payot, 124p.

Soubaya Camatchy Ariguelou, I. 2002. *Commerce intrafirme et investissements directs: aspects théoriques et application aux multinationales françaises*, thèse de doctorat, Université de Paris I.  
 Statistique Canada, 2007. no 67-202.

Strange, Susan. 1992. *States, firms and Diplomacy*, international affairs n° 68, janvier.

Wylie, Peter. 1996. "Infrastructure and Canadian Economic Growth 1946-1991", *Canadian Journal of Economics*, numéro spécial, vol.29, 350-355p.

Xu, B. 2000. "Multinational Enterprises, Technology Diffusion, and Host Country Productivity Growth", *Journal of Development Economics* 62 (2).

YEAPLE, S.R. 2003. "The Complex Integration Strategies of Multinationals and Cross Country Dependencies in the Structure of Foreign Direct Investment", *Journal of International Economics*, 60(2) : 293-314p.

United Nations Conference on trade and Development *World investment report*, 2002. *Transnational corporations and export competitiveness*, New York : United Nations, 350 p.